

sansan

出会いから
イノベーションを生み出す



2025年5月期 通期 決算説明資料

Sansan株式会社 2025年7月14日

免責事項

本資料の作成に当たり、当社は当社が入手可能な情報の正確性や完全性に依拠し、前提としていますが、その正確性あるいは完全性について、当社は何ら表明及び保証するものではありません。また、発表日現在の将来に関する前提や見通し、計画に基づく予想が含まれている場合がありますが、これらの将来に関する記述は、当社が現在入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、当社として、その達成を約束するものではありません。当該予想と実際の業績の間には、経済状況の変化や顧客のニーズ及びユーザーの嗜好の変化、他社との競合、法規制の変更等、今後のさまざまな要因によって、大きく差異が発生する可能性があります。

なお、当社は、新たな情報や将来の事象により、本資料に掲載された将来の見通しを修正して公表する義務を負うものではありません。

目次

1 2025年5月期 通期実績

2 中期財務方針（2025年5月期～2027年5月期）

3 成長戦略

補足資料

（グループ概要・Sansan／Bill One事業・Eight事業・サステナビリティに関する取り組み）

目次

1 2025年5月期 通期実績

2 中期財務方針（2025年5月期～2027年5月期）

3 成長戦略

補足資料

（グループ概要・Sansan／Bill One事業・Eight事業・サステナビリティに関する取り組み）

通期実績ハイライト

売上高は堅調な成長

売上高は前年同期比27.5%増

ARR ⁽¹⁾は25.0%増の41,591百万円

調整後営業利益 ⁽²⁾は大幅な増益となり、利益率が改善

調整後営業利益は前年同期比108.0%増

調整後営業利益率は、売上原価率、販管費率がともに低下したことにより、通期での過去最高利益率を達成

営業DXサービス「Sansan」の堅調な成長が継続

「Sansan」売上高は、前年同期比16.9%増

営業人員の育成が順調に進展し、ストック売上高の成長ペースが加速

(1) Annual Recurring Revenue（年間固定収入）

(2) 営業利益 + 株式報酬関連費用 + 企業結合に伴い生じた費用（のれん償却額及び無形固定資産の償却費）

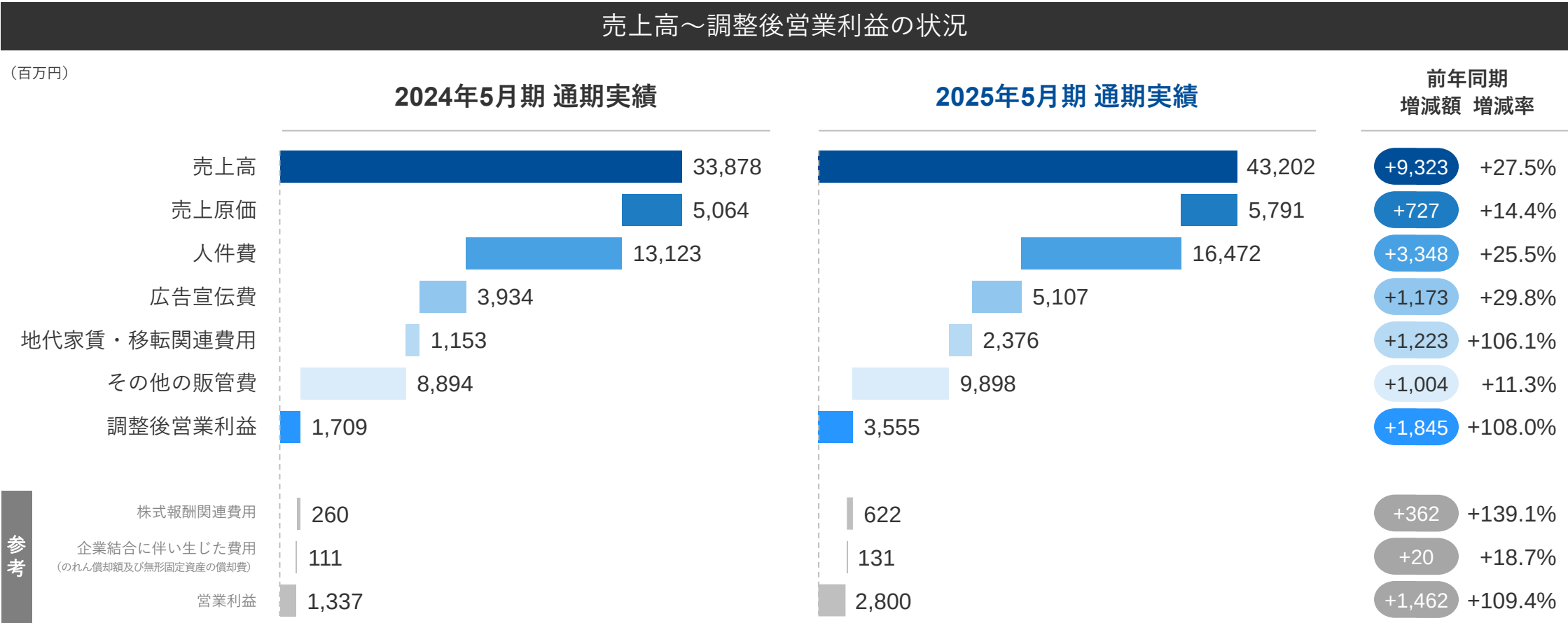
経営成績の概況

売上高は、前年同期比27.5%増となり、堅調な成長
調整後営業利益は、売上総利益率の改善や販管費率の低下等により、前年同期比108.0%増の大幅増益

		2024年5月期	2025年5月期		(ご参考) 2025年5月期	
		通期実績	通期実績	前年同期比	Q4実績	前年同期比
経営成績	売上高	33,878	43,202	+27.5%	12,065	+25.1%
	売上総利益	28,814	37,410	+29.8%	10,408	+27.5%
	売上総利益率	85.1%	86.6%	+1.5pt	86.3%	+1.6pt
	調整後営業利益	1,709	3,555	+108.0%	921	+54.6%
	調整後営業利益率	5.0%	8.2%	+3.2pt	7.6%	+1.4pt
	経常利益	1,224	2,743	+124.1%	889	+62.7%
	親会社株主に帰属する 当期純利益	953	424	-55.5%	-1,273	—
	EPS	7.59円	3.36円	-55.6%	-9.99円	—

調整後営業利益の増減要因

前年同期比で人件費が3,348百万円、広告宣伝費が1,173百万円増加、オフィス移転により地代家賃・移転関連費用が1,223百万円増加
売上高の堅調な伸長に加え、売上原価率や人件費率が下がったこと等により、調整後営業利益は前年同期比1,845百万円の増益



参考

セグメント別実績の概況

Sansan／Bill One事業の売上高は、堅調な成長。調整後営業利益は大幅な増益
Eight事業の売上高は、大幅な増収。調整後営業利益は通期での黒字を達成

		2024年5月期	2025年5月期		(ご参考) 2025年5月期	
		通期実績	通期実績	前年同期比	Q4実績	前年同期比
(百万円)						
売上高	連結	33,878	43,202	+27.5%	12,065	+25.1%
	Sansan／Bill One事業	29,948	37,785	+26.2%	10,373	+25.3%
	Eight事業	3,548	5,051	+42.4%	1,591	+25.5%
	その他	519	512	-1.4%	148	+5.4%
	調整額	-137	-147	—	-47	—
調整後営業利益	連結	1,709	3,555	+108.0%	921	+54.6%
	Sansan／Bill One事業	2,251	3,581	+59.1%	903	+83.3%
	Eight事業	-462	63	—	24	-80.0%
	その他	-79	-89	—	-6	—

Sansan／Bill One事業の概況

売上高は、「Sansan」の堅調な成長及び「Bill One」の高成長継続により、前年同期比26.2%の増収
調整後営業利益は、主に「Bill One」への成長投資を実行しながらも、前年同期比59.1%の増益

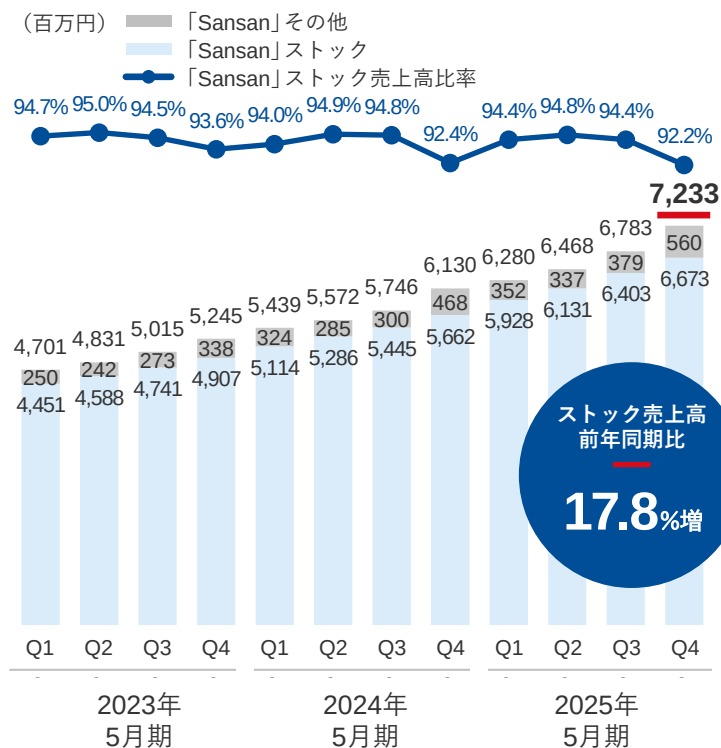
		2024年5月期	2025年5月期		(ご参考) 2025年5月期	
		通期実績	通期実績	前年同期比	Q4実績	前年同期比
Sansan／ Bill One 事業	(百万円) 売上高	29,948	37,785	+26.2%	10,373	+25.3%
	「Sansan」	22,889	26,766	+16.9%	7,233	+18.0%
	「Sansan」ストック	21,509	25,136	+16.9%	6,673	+17.8%
	「Sansan」その他	1,379	1,629	+18.1%	560	+19.8%
	「Bill One」	6,168	9,790	+58.7%	2,773	+46.1%
	その他	889	1,229	+38.1%	366	+47.5%
	調整後営業利益	2,251	3,581	+59.1%	903	+83.3%
	調整後営業利益率	7.5%	9.5%	+2.0pt	8.7%	+2.7pt

「Sansan」：主要指標の状況

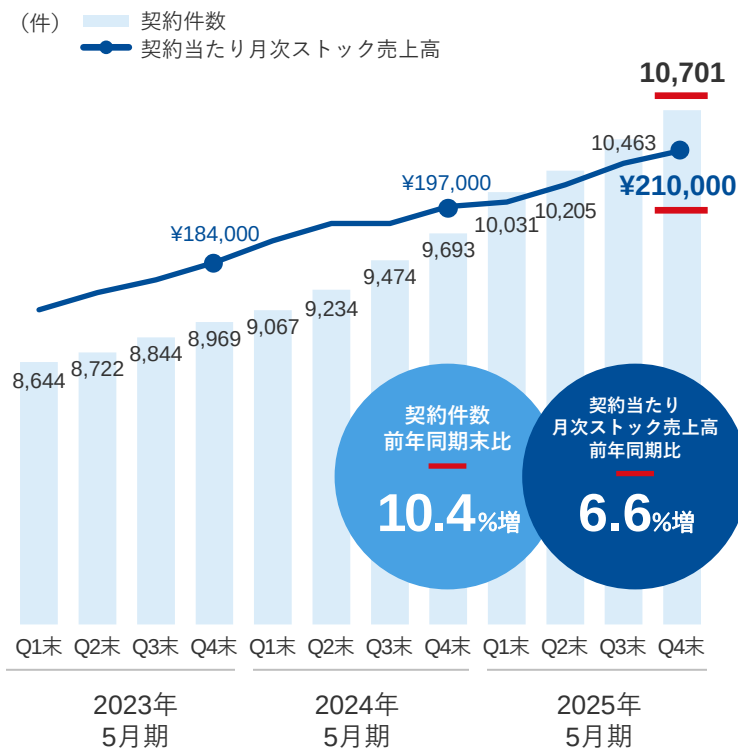
sansan

営業体制の強化等に伴い、契約件数、契約当たり月次ストック売上高ともに堅調な成長
解約率は、前年同期比0.07pt増の0.49%となり、1%未満の低水準を維持

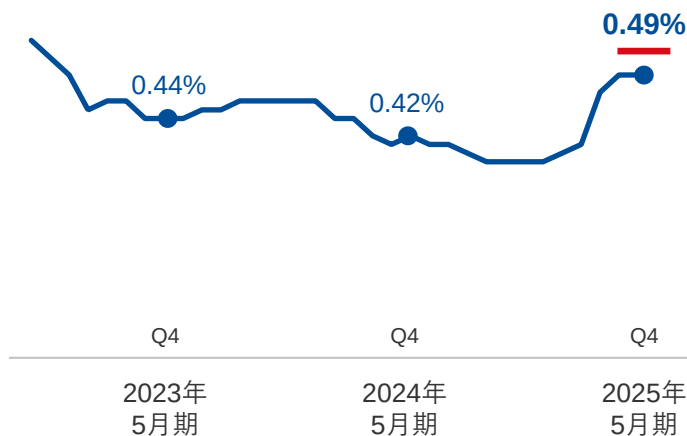
「Sansan」売上高



「Sansan」契約件数・契約当たり月次ストック売上高



「Sansan」直近12か月平均月次解約率⁽¹⁾

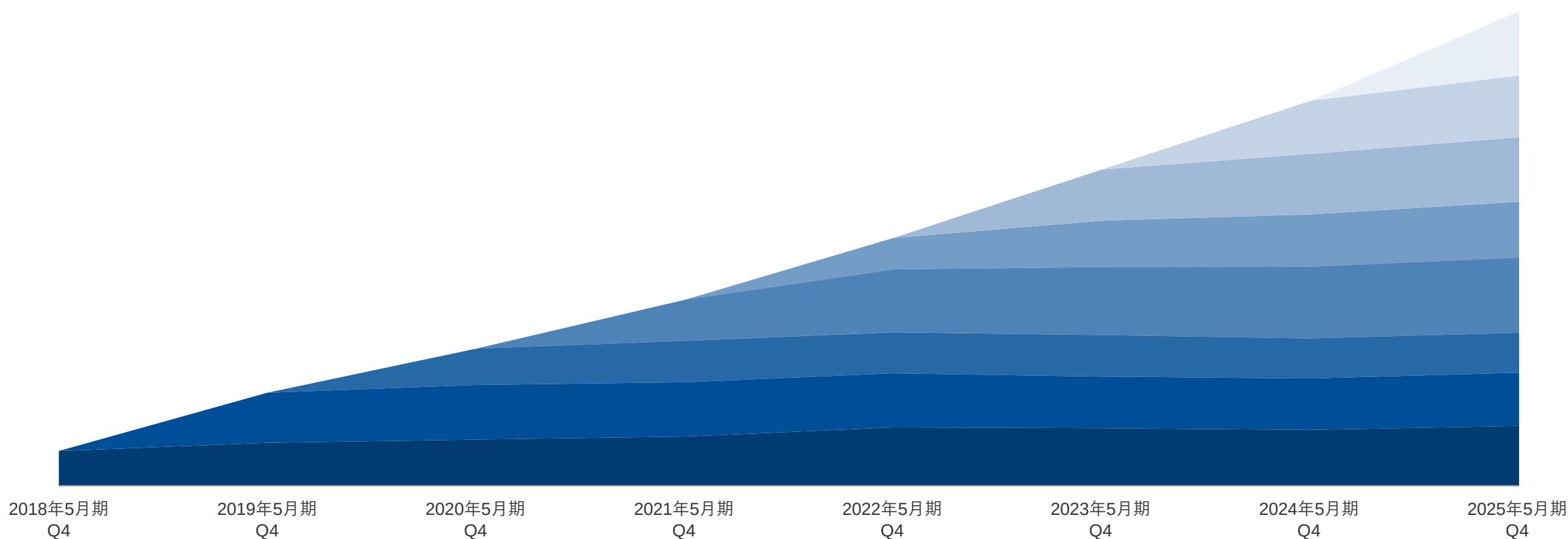


(1) 「Sansan」の既存契約のMRRに占める、解約に伴い減少したMRRの割合

「Sansan」：Net Revenue Retention（既存顧客における売上高維持率）

既存顧客に対するアップセルが順調に進んだ結果、安定的にネガティブチャーン⁽¹⁾を実現

「Sansan」サービス開始時期別の収入構成⁽²⁾（ストック収入）



(1) サービスの解約で減少した収入に対して、既存契約における収入増加が上回った状態のこと

(2) 「Sansan」のMRRを基に作成（未監査）

「Bill One」：主要指標の状況

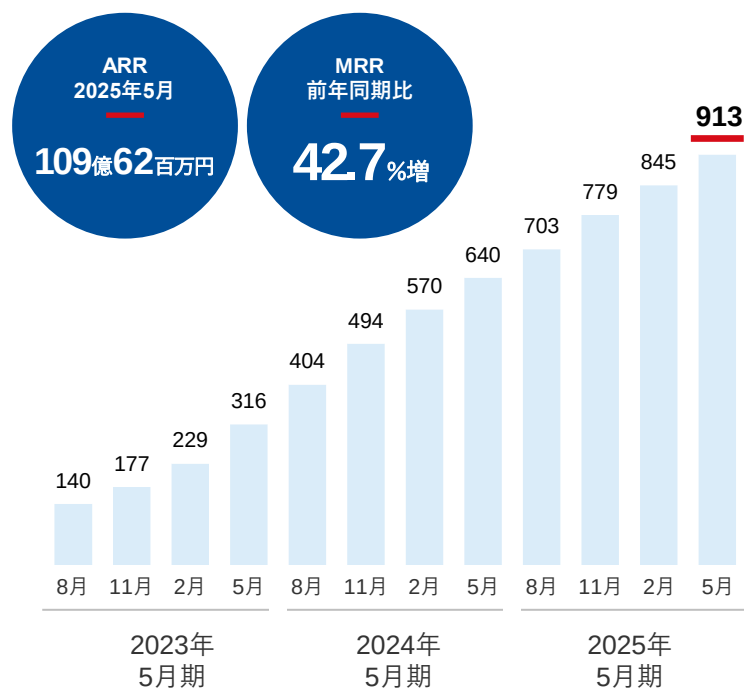


2025年5月末のARRは、前年同期比42.7%増の109億円超

営業人員の育成により、有料契約件数は好調な成長、有料契約当たり月次ストック売上高は安定的に推移

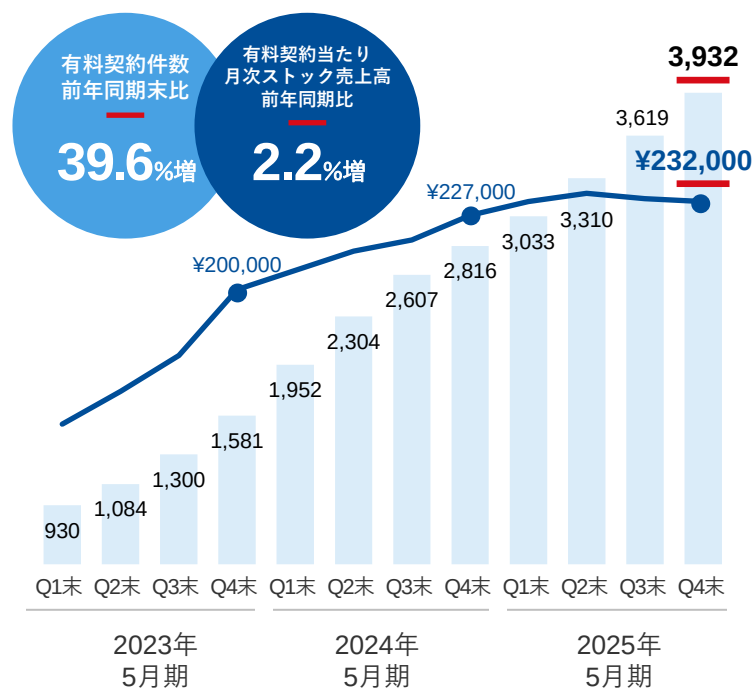
「Bill One」 MRR ⁽¹⁾

(百万円)

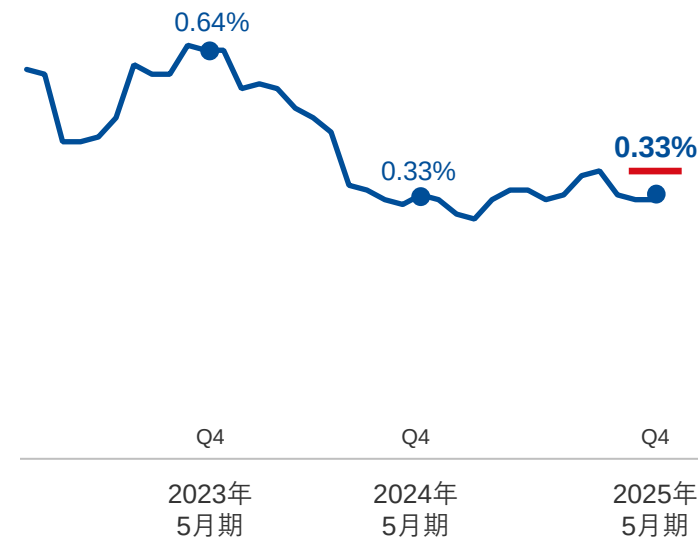


「Bill One」有料契約件数・有料契約当たり月次ストック売上高

(件) 有料契約件数
有料契約当たり月次ストック売上高



「Bill One」直近12か月平均月次解約率 ⁽²⁾



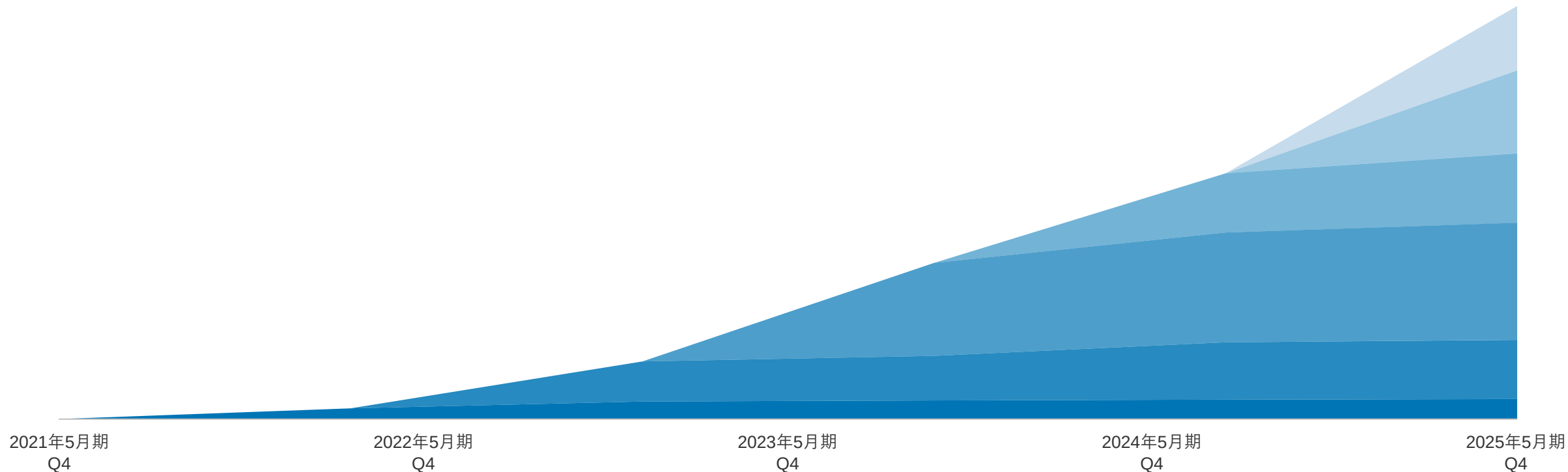
(1) Monthly Recurring Revenue (月次固定収入)

(2) 「Bill One」の既存契約のMRRに占める、解約に伴い減少したMRRの割合

「Bill One」：Net Revenue Retention（既存顧客における売上高維持率）

既存顧客に対するアップセルが順調に進んだ結果、安定的にネガティブチャーンを実現

「Bill One」 サービス開始時期別の収入構成⁽¹⁾（ストック収入）



(1) 「Bill One」のMRRを基に作成（未監査）

Eight事業の概況



好調なBtoBサービス及び堅調なBtoCサービスの寄与により、売上高は前年同期比42.4%の増収
売上高の伸長に伴い、調整後営業利益は前年同期比526百万円の増益となり、黒字を計上

		2024年5月期	2025年5月期		(ご参考) 2025年5月期	
		通期実績	通期実績	前年同期比	Q4実績	前年同期比
Eight 事業	(百万円) 売上高	3,548	5,051	+42.4%	1,591	+25.5%
	BtoCサービス	347	402	+15.8%	105	+14.3%
	BtoBサービス	3,200	4,649	+45.3%	1,485	+26.4%
	調整後営業利益	-462	63	—	24	-80.0%
	「Eight」 ユーザー数 ⁽¹⁾	372万人	409万人	+36万人		
	「Eight Team」 契約件数	4,608件	5,451件	+18.3%		

(1) アプリをダウンロード後、自身の名刺をプロフィールに登録した認証ユーザー数

目次

1 2025年5月期 通期実績

2 中期財務方針（2025年5月期～2027年5月期）

3 成長戦略

補足資料

（グループ概要・Sansan／Bill One事業・Eight事業・サステナビリティに関する取り組み）

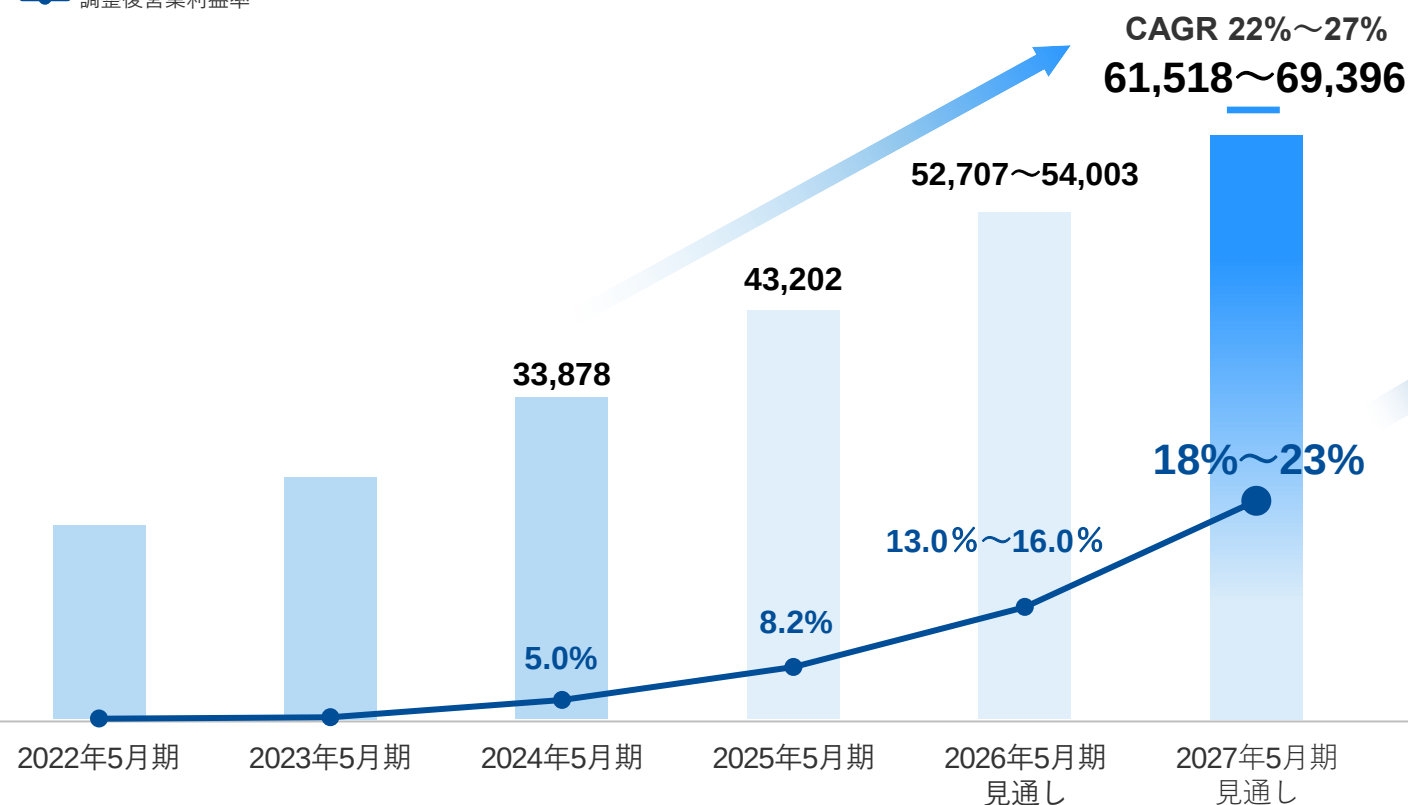
中期財務方針

2027年5月期までの3年間の売上高の年平均成長率（CAGR）は、22%～27%を目指す

2027年5月期における調整後営業利益率は、18%～23%を見込む

中期財務方針

(百万円) 売上高
調整後営業利益率



長期的な
調整後営業利益率

30% 以上

業績見通し

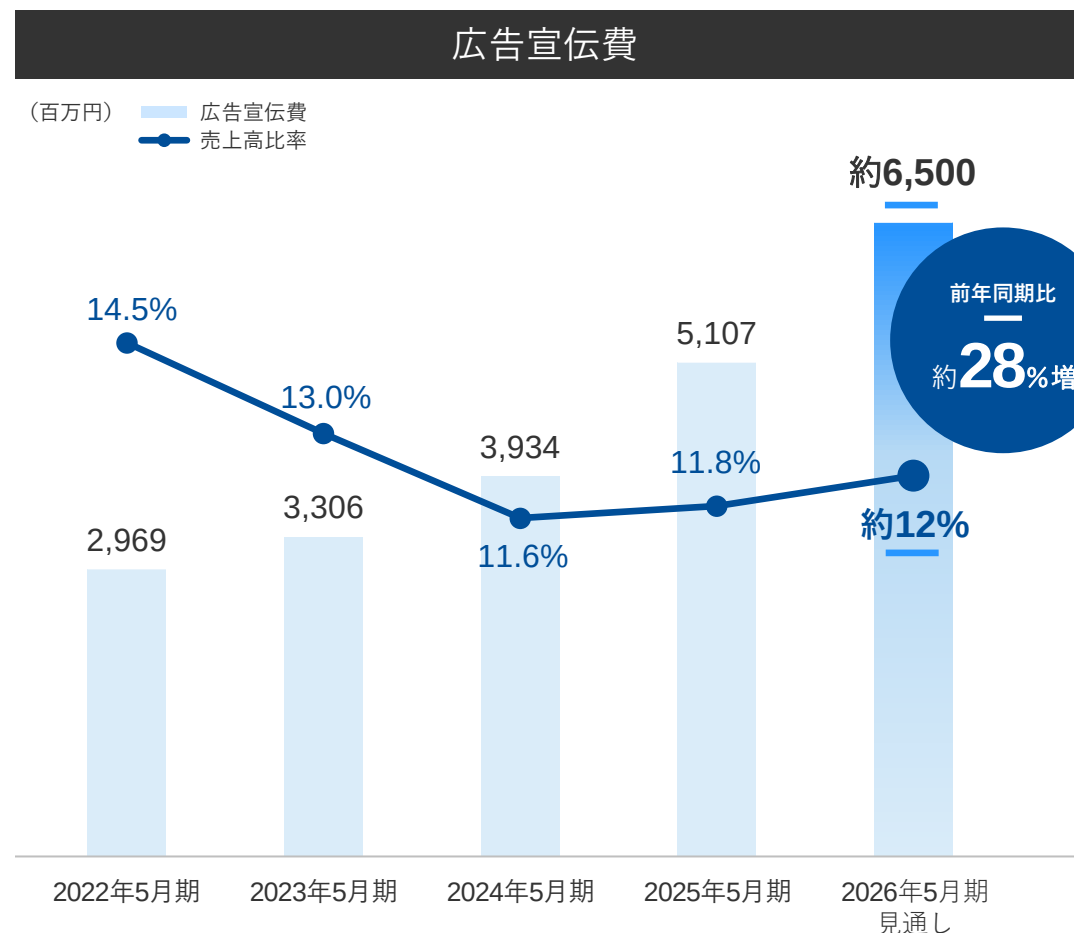
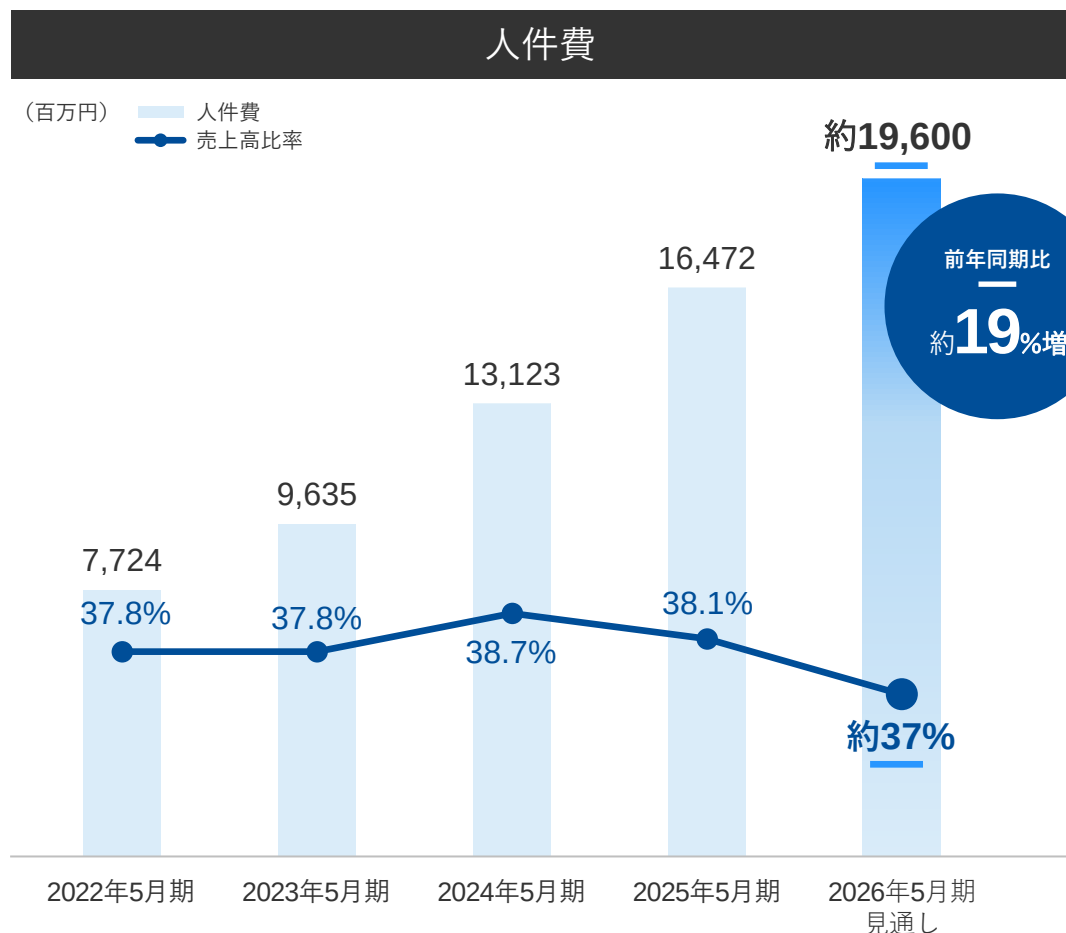
売上高は、前年同期比**22.0%増～25.0%増**を目指す
調整後営業利益率は、成長ペースが加速し、通期で初めての**10%以上**となる、**13.0%～16.0%**となる見通し

		2025年5月期		2026年5月期 ⁽¹⁾	
(百万円)		通期実績	前年同期比	通期見通し	前年同期比
業績見通し	売上高	43,202	+27.5%	52,707～54,003	+22.0%～+25.0%
	Sansan／Bill One事業	37,785	+26.2%	45,720～47,232	+21.0%～+25.0%
	「Sansan」	26,766	+16.9%	30,781～31,316	+15.0%～+17.0%
	「Bill One」	9,790	+58.7%	13,217～13,706	+35.0%～+40.0%
	Eight事業	5,051	+42.4%	6,415～6,718	+27.0%～+33.0%
	調整後営業利益	3,555	+108.0%	6,851～8,640	+92.7%～+143.0%
	調整後営業利益率	8.2%	+3.2pt	13.0%～16.0%	+4.8pt～+7.8pt

(1) 営業損益以下の段階損益については、当社の株価水準によって大きく変動する可能性のある株式報酬関連費用や、一部の営業外損益等の合理的な見積もりが困難であることから、具体的な予想数値の開示は行っていません。

主要コストの見通し

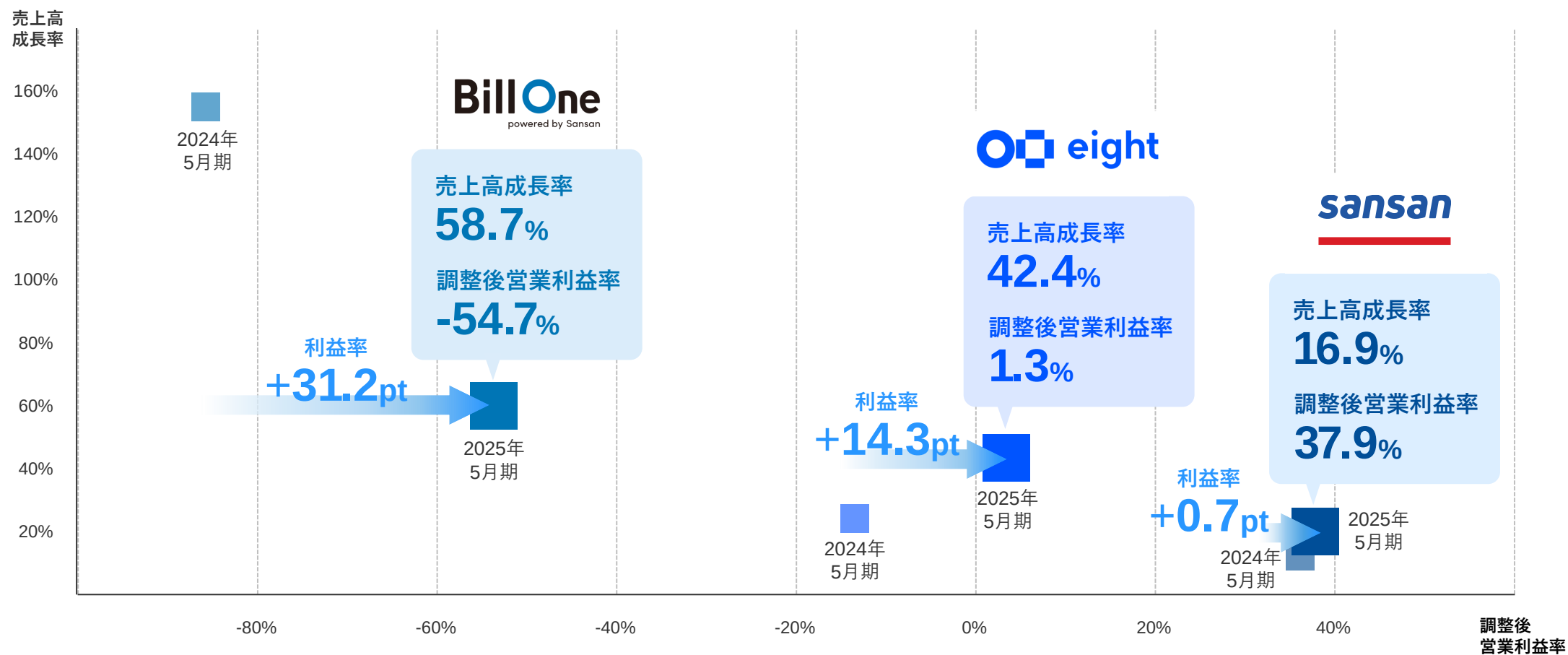
人件費⁽¹⁾は、採用数が前年同期比でやや低下する計画であることから、前年同期比約19%前後の増加を見込む
 広告宣伝費は、営業活動の最大化を狙った積極的なマーケティング施策により、前年同期比約28%前後の増加を見込む



(1) 人件費には、社員給与手当、社員賞与、社員賞与引当金繰入額、退職給付繰入額、社員法定福利費が含まれます

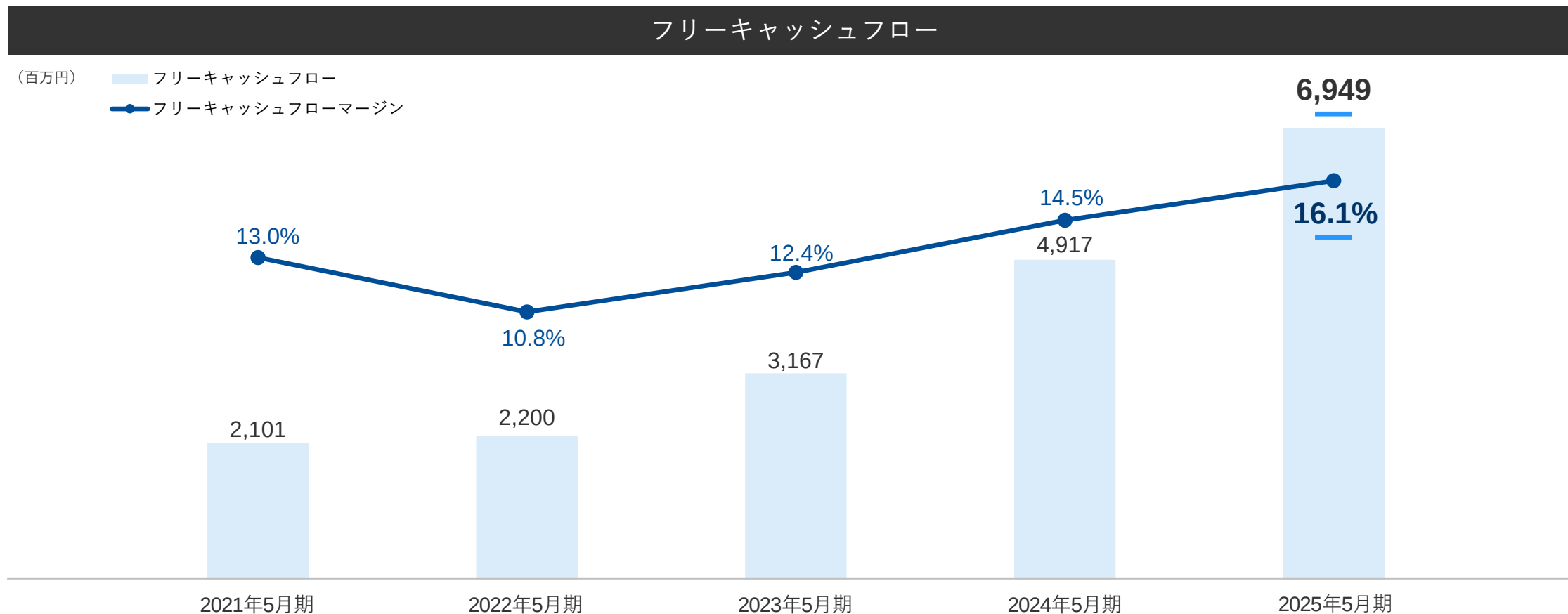
プロダクト別の売上高成長率と調整後営業利益率

売上高成長率と調整後営業利益率のフェーズがそれぞれ異なるプロダクトから構成
まだ赤字を計上しているものの、「Bill One」の調整後営業利益率（損失額）が大きく改善



フリーキャッシュフロー⁽¹⁾の創出

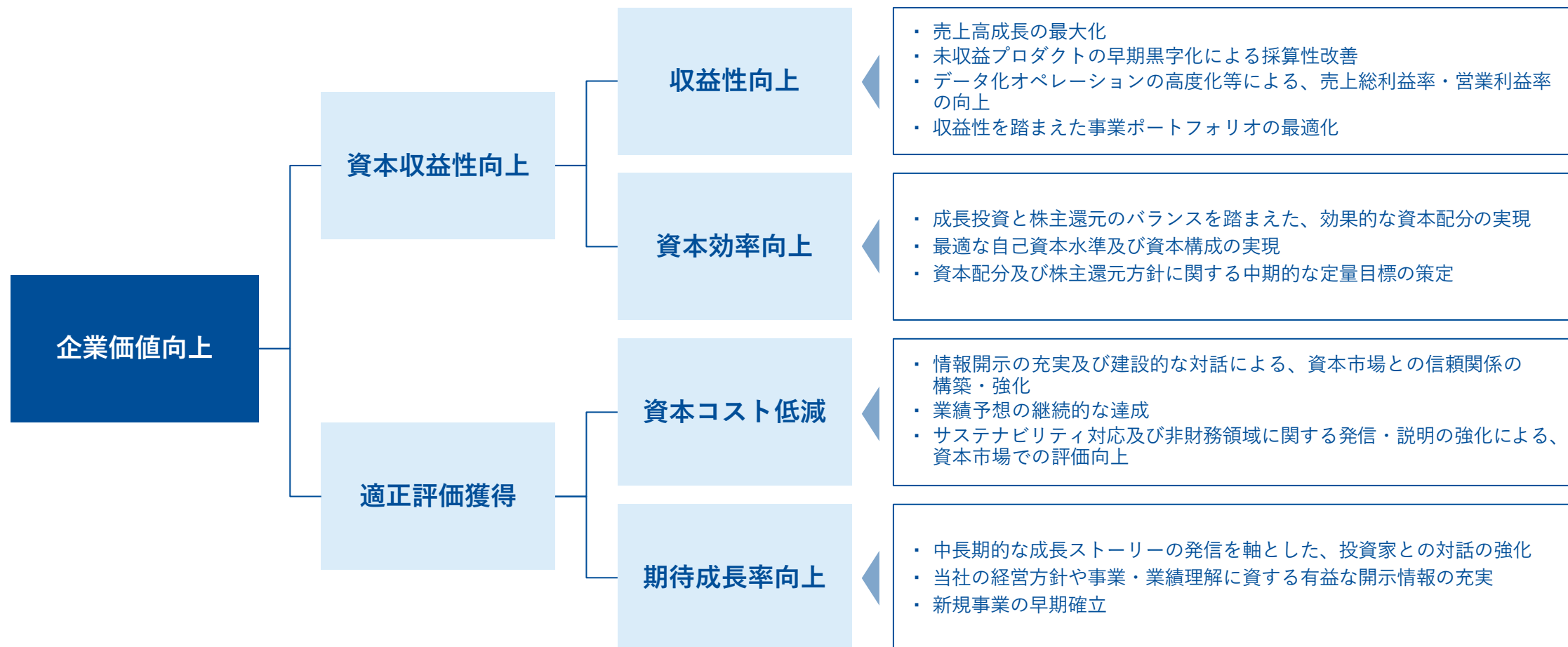
フリーキャッシュフローは、売上高の成長と調整後営業利益率の改善を背景に拡大傾向



(1) 営業キャッシュフロー - (有形固定資産の取得による支出 + 無形固定資産の取得による支出)

「資本コストと株価を意識した経営の実現」に向けた対応方針

企業価値の持続的な向上に資する取り組みと、資本市場との建設的な関係構築に向けた姿勢を明確化



目次

1 2025年5月期 通期実績

2 中期財務方針（2025年5月期～2027年5月期）

3 成長戦略

補足資料

（グループ概要・Sansan／Bill One事業・Eight事業・サステナビリティに関する取り組み）

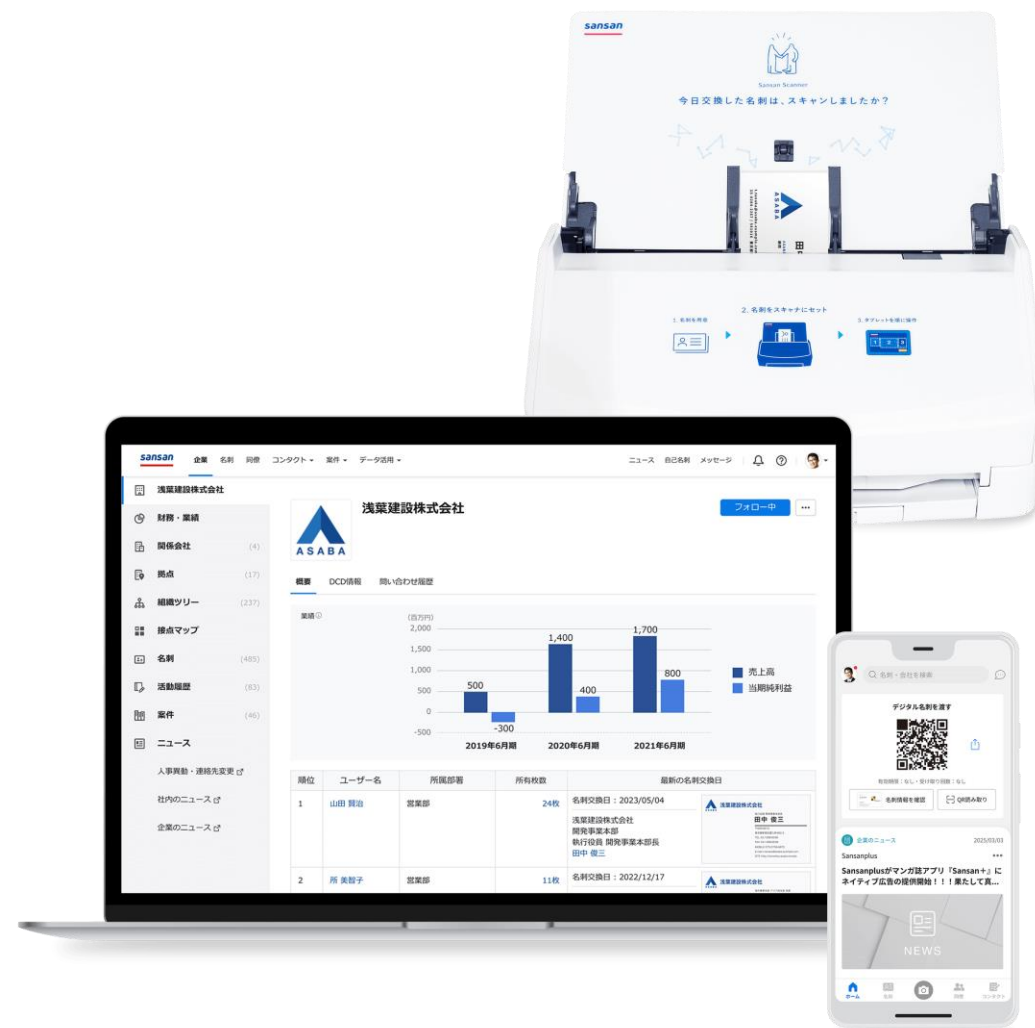
生成AIの活用による中長期的な成長の実現

生成AIを積極的に活用することで、中長期的な売上高成長と利益率の改善を目指す



名刺管理から、収益を最大化する

sansan

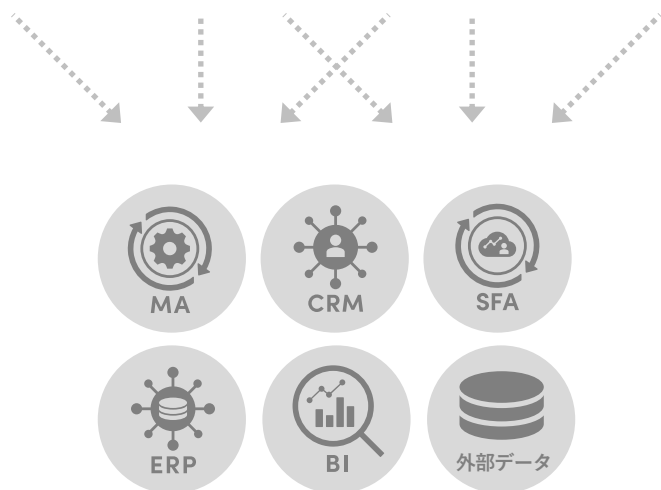


「Sansan」：データの統合・構造化の重要性

生成AIを有効活用するには、企業内に分散する膨大な情報を、データとして正しく構造化し、利用可能な資産に変えることが重要
生成AIとデータをつなぐ、MCP（Model Context Protocol）サーバーに対するニーズが上昇

一般的な企業内のデータ

名刺 / メール / コンタクト状況 / 商談メモ /
契約書 / 請求書 / 財務情報 / 人事異動ニュース



MCPサーバー (Model Context Protocol)

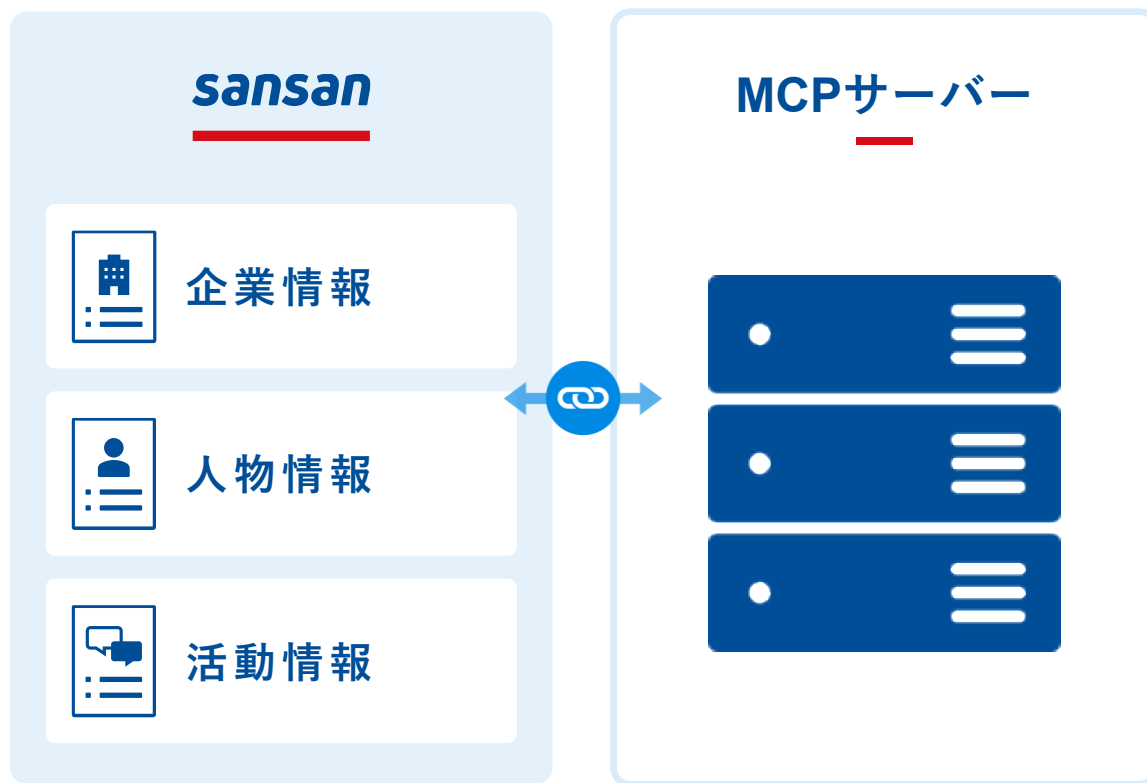


MCPとは

蓄積されたデータと生成AIをつなぎ、必要な情報を自然言語で引き出せる環境を構築するための、橋渡しの役割

「Sansan」：MCPサーバーの提供

MCPサーバーを提供することで、生成AI時代における価値提供の最大化を図る



Claudeでの活用

「Sansan」：データから、営業の行動変容を生み出す「Sansan BI」

「Sansan」上で、生成AIを用いたデータの有効活用が可能な機能を提供

sansan BI



「Sansan」の名寄せエンジンでデータ統合

sansan



BillOne
powered by Sansan



ContractOne
powered by Sansan



SFAや基幹システム
などの外部データ

データを営業の行動に活かさない課題



SFAがうまく
使われていない



BIが可視化にとどまり
行動に結びつかない



「Sansan」に蓄積された
データを活用できていない



「Sansan BI」で、統合・構造化されたデータを有効活用

「Sansan」：「Sansan BI」の主な機能

AIに簡単な指示（プロンプト）を与えるだけで、さまざまな用途に対応

さまざまなデータを使った
市場分析

クロスセルやアップセルのための
提案ストーリーの作成

営業活動における
ネクストアクションの示唆

The screenshot displays the Sansan BI web application. The top navigation bar includes links for 企業 (Company), 拠点 (Location), 人物 (Person), 活動 (Activity), 案件 (Case), and 契約 (Contract). The main content area is divided into two sections. On the left, under the heading '企業カルテ' (Company Medical Record), there is a dropdown menu for '企業名' (Company Name) with '浅葉建設株式会社' (Asanaka Construction Co., Ltd.) selected. Below this is a table titled '企業情報' (Company Information) containing details for Asanaka Construction Co., Ltd. On the right, a blue banner states 'さまざまなデータに基づき、AIが提案仮説・推奨ストーリーを出力' (Based on various data, AI outputs proposal hypotheses and recommended stories). Below the banner is the 'AI Insights' section, which features three buttons: '過去の受注・失注した商材とその理由は？' (Past orders and reasons for lost orders?), '直近三ヶ月の活動を要約して' (Summarize recent three months of activity), and '次攻めるべき人物は？' (Who should be the next target?). At the bottom of the AI Insights section is a text input field with the placeholder 'AIに与える指示を入力してください' (Enter instructions for AI) and a blue arrow button. A small disclaimer at the bottom of the AI Insights section reads: 'AI Insightsによって出力された情報は不正確または不適切な場合があります。情報を活用される際はご注意ください。' (Information output by AI Insights may be inaccurate or inappropriate. Please be careful when using the information.) The bottom of the interface has two buttons: '年次売上推移' (Annual Sales Trend) and '月次売上推移' (Monthly Sales Trend).

企業情報	
企業名	浅葉建設株式会社
URL	http://--
企業概要	複数領域にまたがる事業を展開。主に〇〇領域を中心としつつ、新規事業開発やDX推進にも注力。 BtoB／BtoC双方に展開しており、顧客基盤は国内外に広がる。
所在地	東京都三三市台東区浅草橋3-868-7
代表電話番号	000-0000-0000
代表者氏名	宇佐美 貴史
代表者役職名	代表取締役社長
業種：大分類	建設
業種：中分類	総合建設
従業員数	1,000-3,000
郵便番号	000-0000
資本金	100億～1,000億

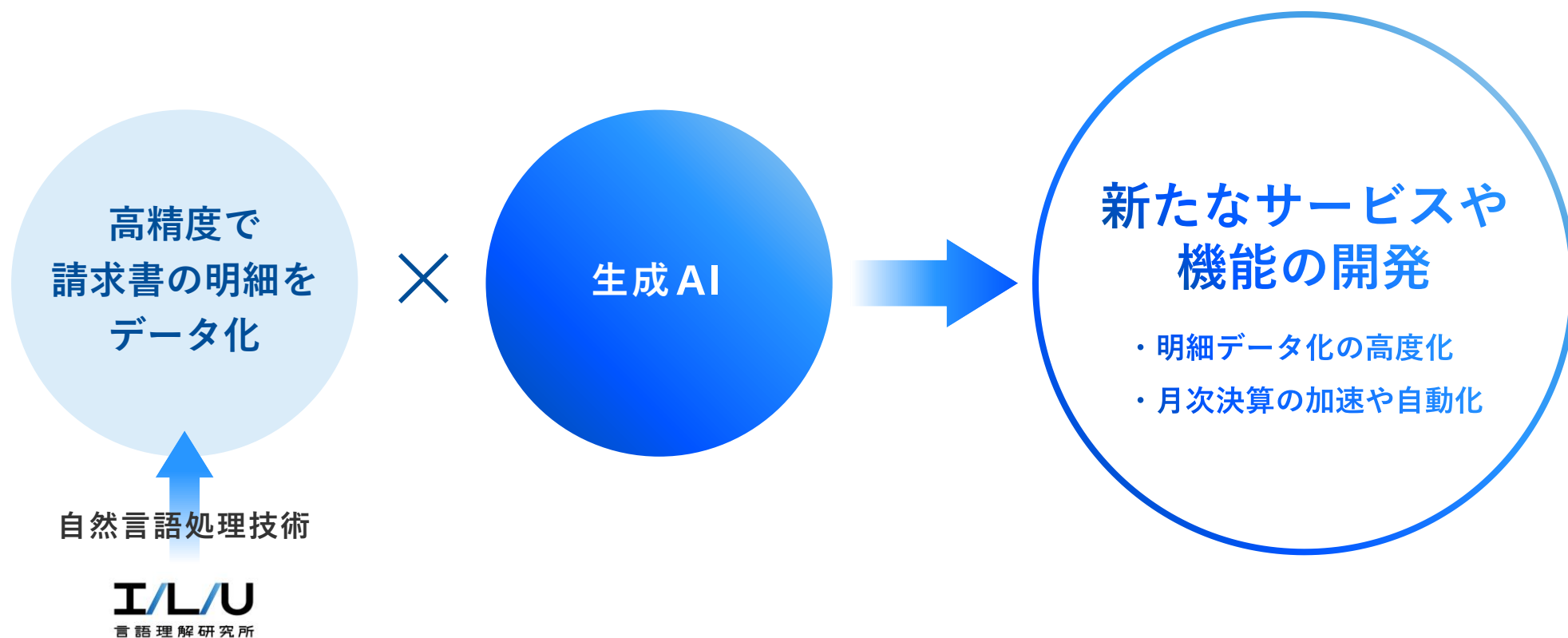
経理DXから、全社の働き方を変える

BillOne
powered by Sansan



「Bill One」：高度化されたデータの活用

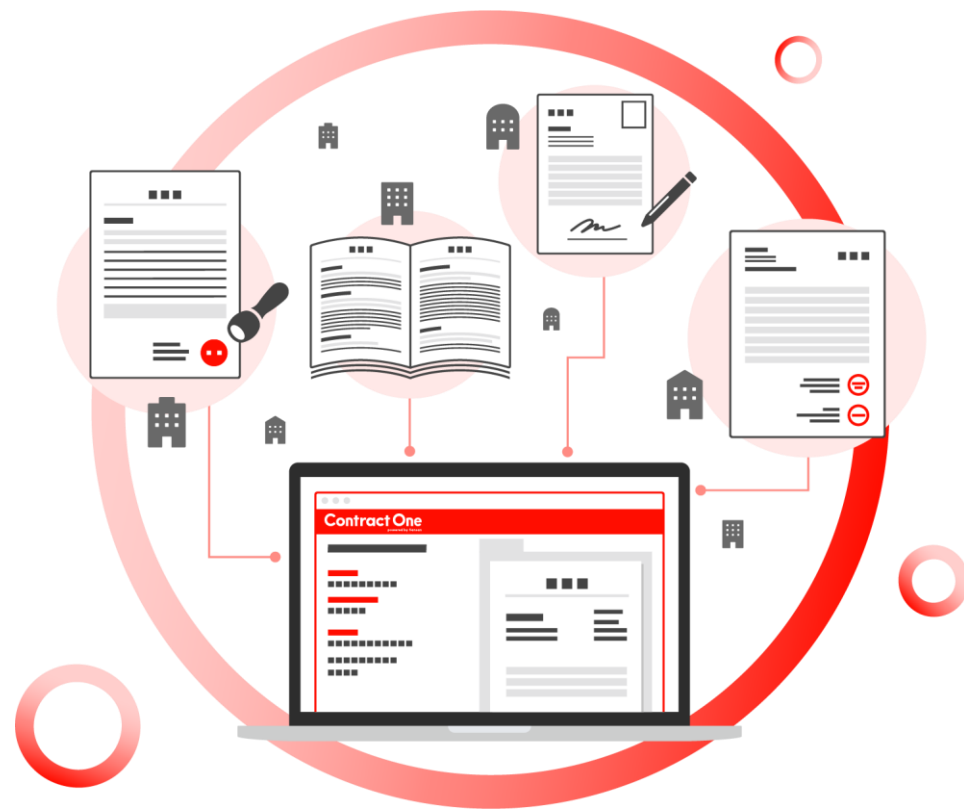
言語理解研究所（グループ会社）の自然言語処理技術の活用により、請求書分野での高度なデータ化を実現
作成したデータと生成AIを掛け合わせることで、月次決算の加速や自動化につながる、新たなサービスや機能を創出



現場の習慣を変える、AI契約データベース

Contract One

powered by Sansan



「Contract One」：全社の働き方を変えるAI契約データベース

あらゆる契約書を正確にデータ化し、一元管理することで、さまざまな課題を解決するAI契約データベース

全ての契約書を正確にデジタル化

データを自動で構造化

AI契約データベースを全社で運用

紙の契約書



スキャン代行

PDFデータ



アップロード

電子契約



API連携

Contract One

powered by Sansan

OCR



手入力補正



契約の状況を
自動判定



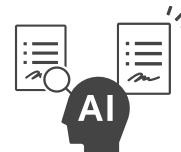
親子関係を
自動ひも付け



契約先ごとに
構造化



「Sansan」と連携



AI検索/要約機能



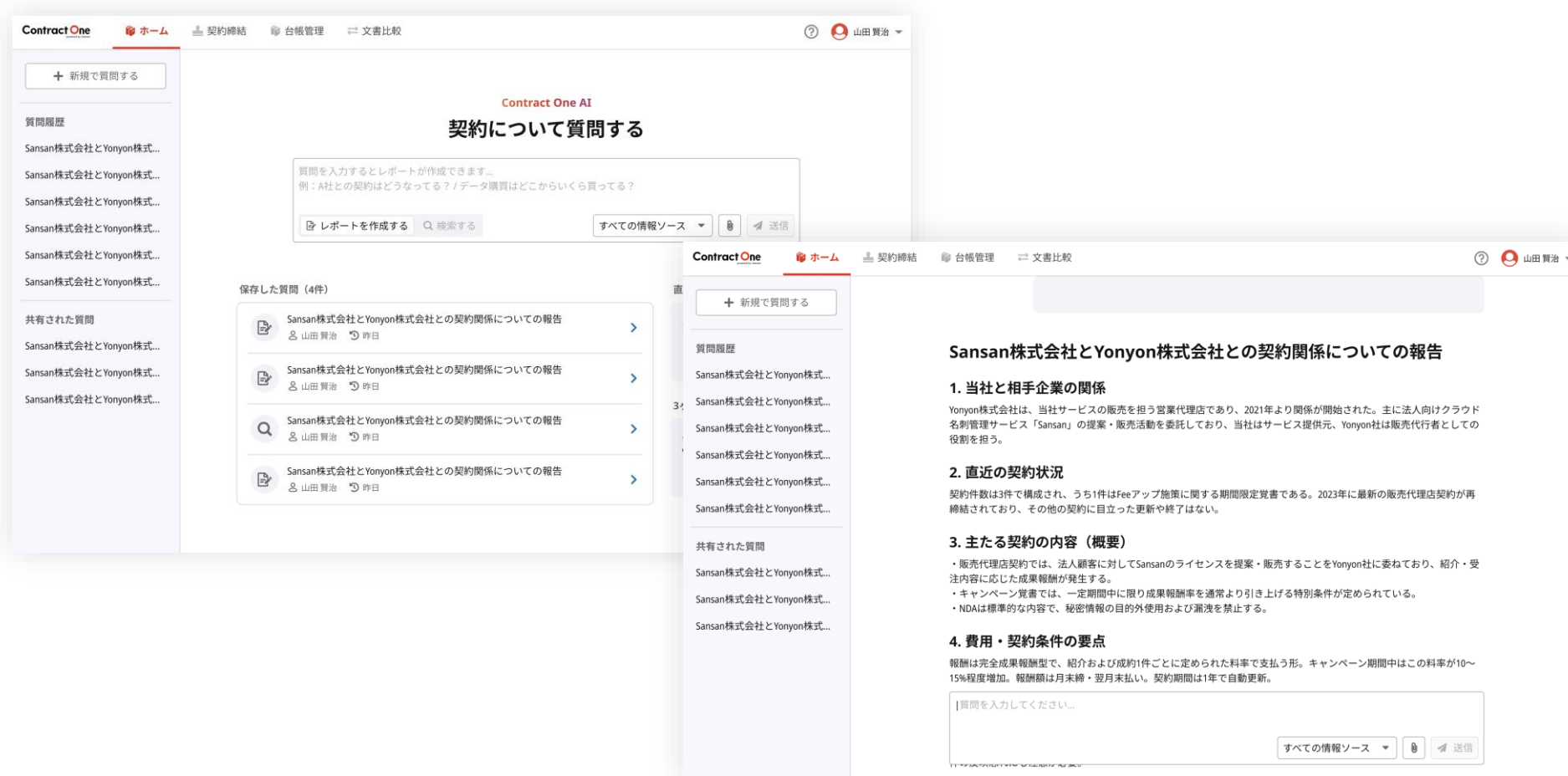
全従業員向けの
アカウント付与



柔軟かつ安全な
権限設定

「Contract One」：「Contract One AI」機能

全社の生産性向上を実現する、生成AIを活用した機能「Contract One AI」を提供



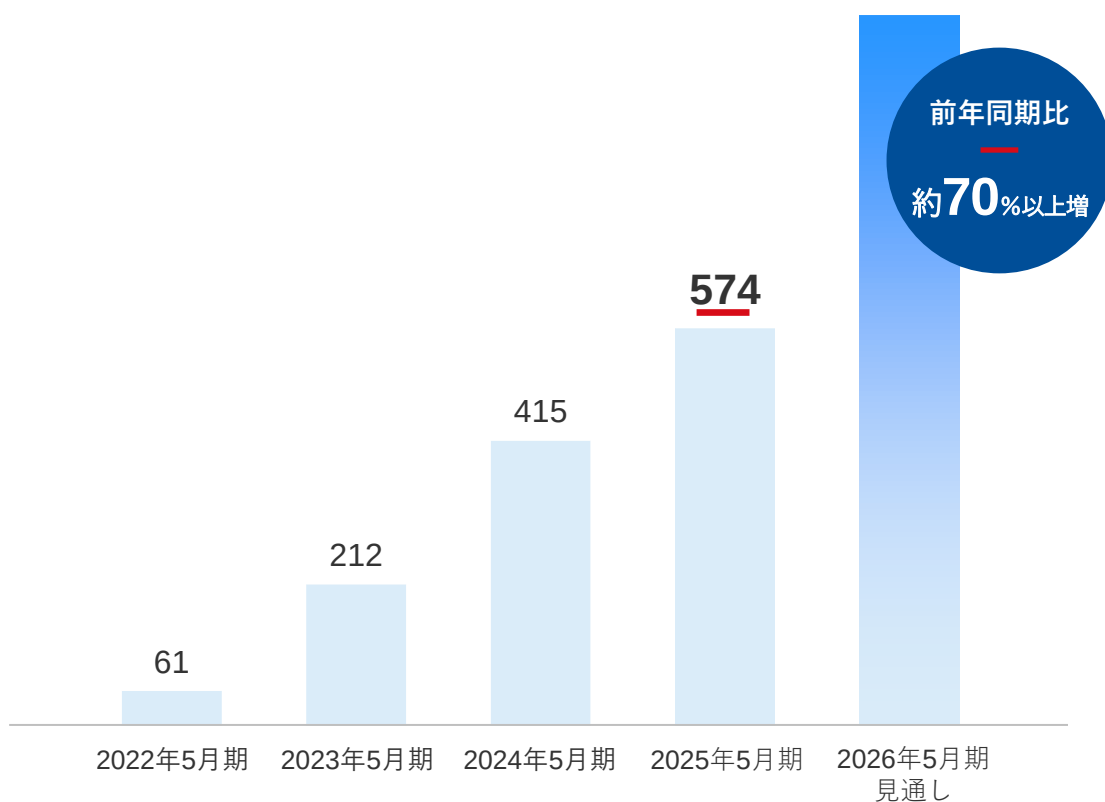
画面は開発中のイメージです。実際の画面とは異なる場合があります。

「Contract One」：主要指標の状況

サービス開始以降、売上高及び契約件数は、順調に成長

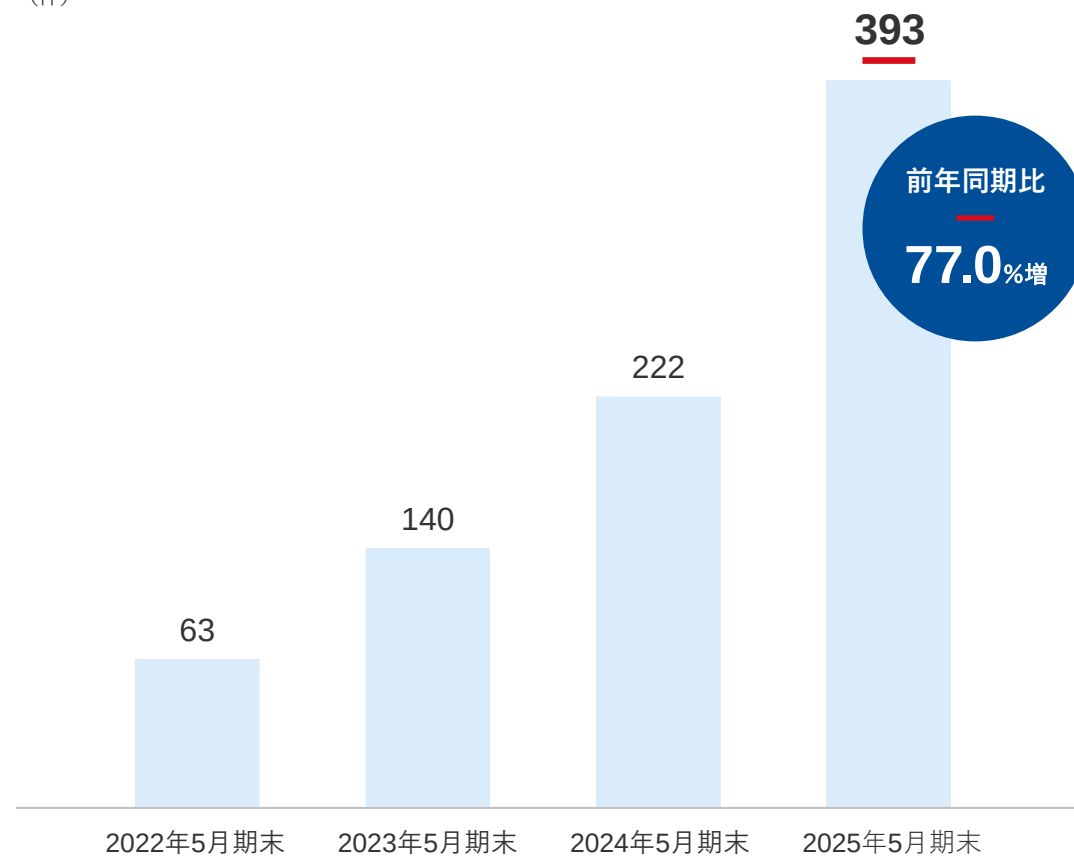
売上高

(百万円)



契約件数

(件)

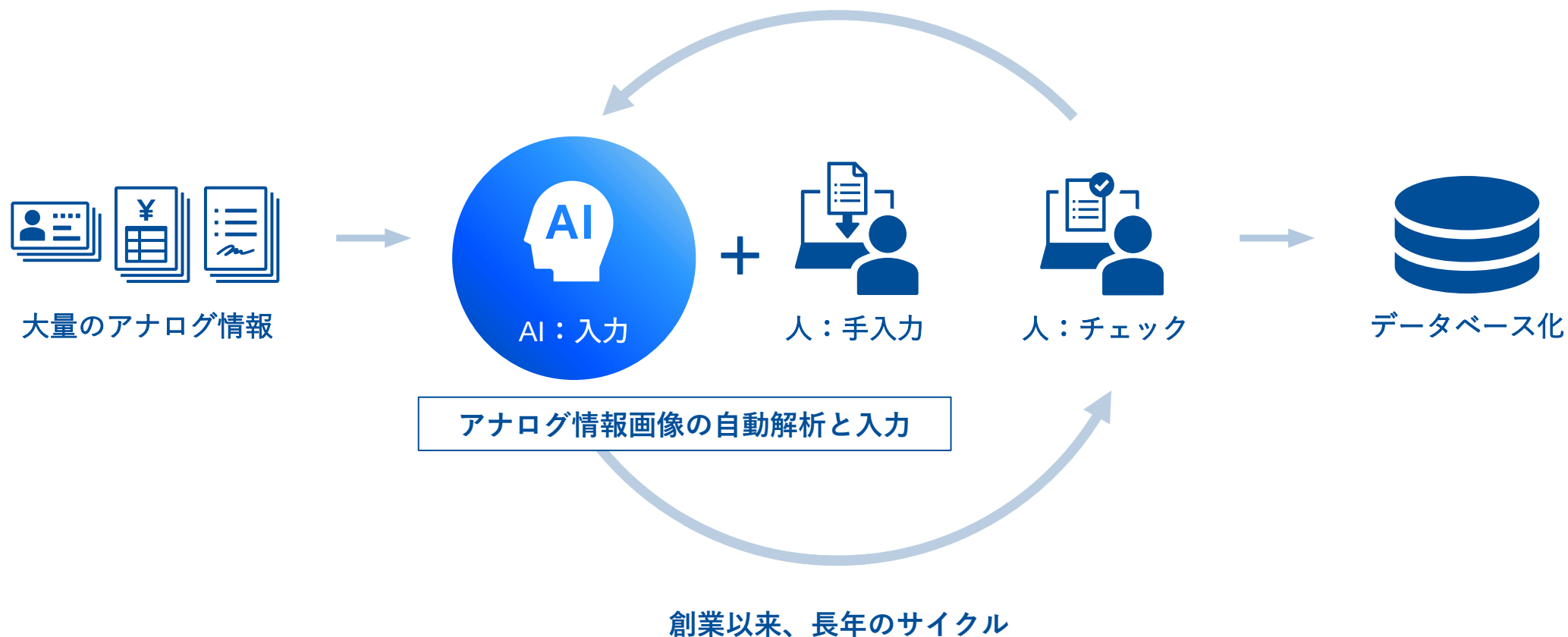


生成AIの活用による中長期的な成長の実現



データ化の基盤となるオペレーション

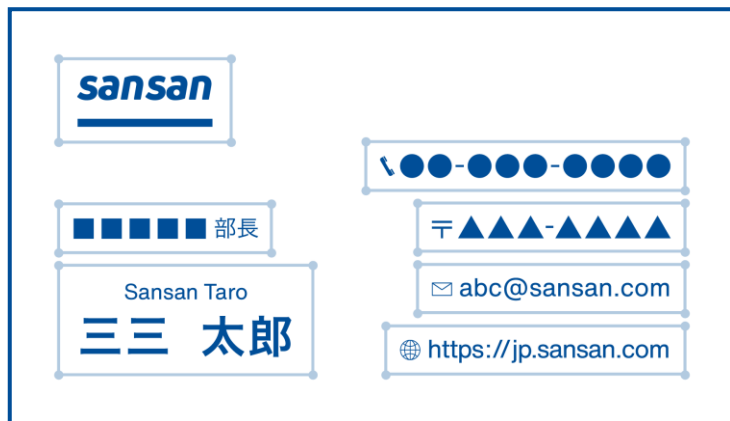
AIと人による入力を組み合わせることで、大量のアナログ情報を、迅速かつ正確にデータ化するオペレーションを構築



自動データ化を支えるさまざまな技術

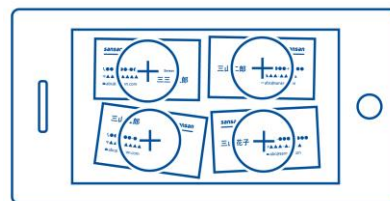
自社開発の名刺特化型OCRをはじめとした、さまざまな技術を活用することで、自動でのデータ化率を向上

NineOCR



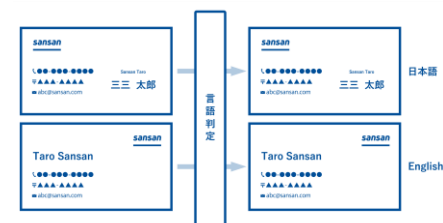
名刺に特化した自社開発のOCR

スマートキャプチャー



撮影されてから数秒で結果をユーザーに届けることを可能にする技術

言語判定



文字を読み取らずに言語を判定

ミステイクディテクター



誤りの傾向を学習してミスの可能性を予測

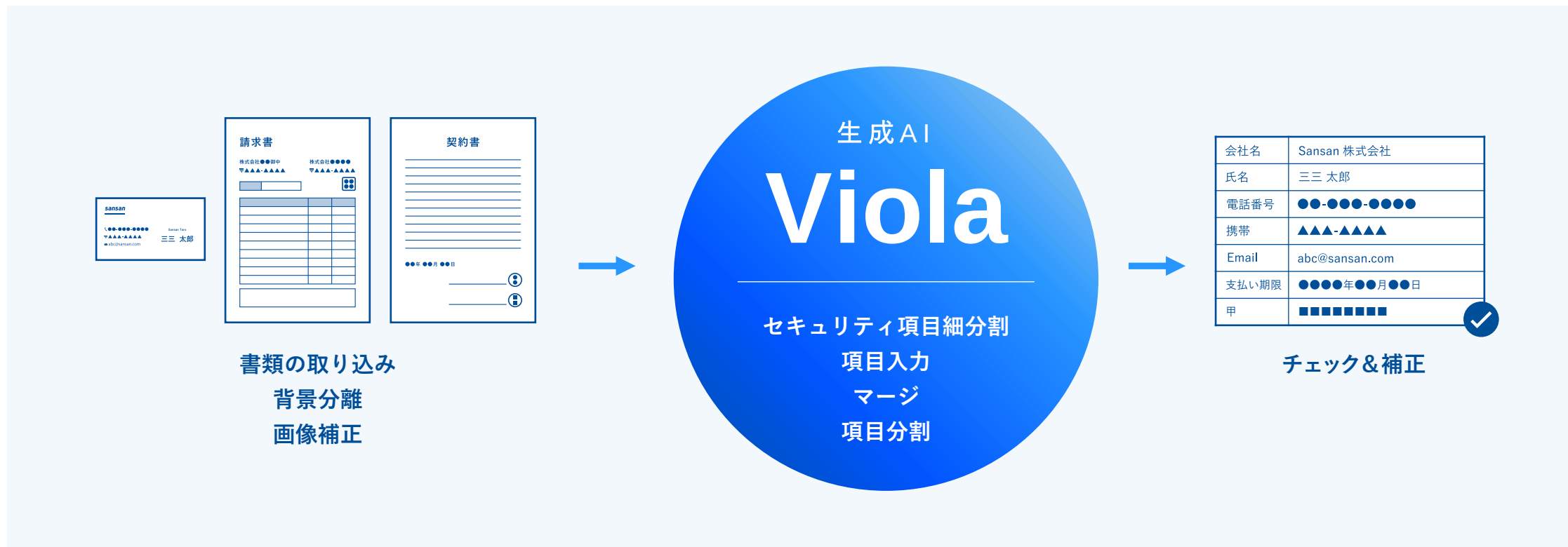
項目セグメンテーション



文字を読み取らずに、名刺のデザインから項目を見分ける

データ化における独自の生成AI「Viola」の活用

独自開発の生成AI「Viola」を活用することで、大幅な自動データ化率の向上とコスト削減を図る



大幅な自動化率の向上によるコスト削減

補足資料



グループ概要

ミッションとビジョン

Mission

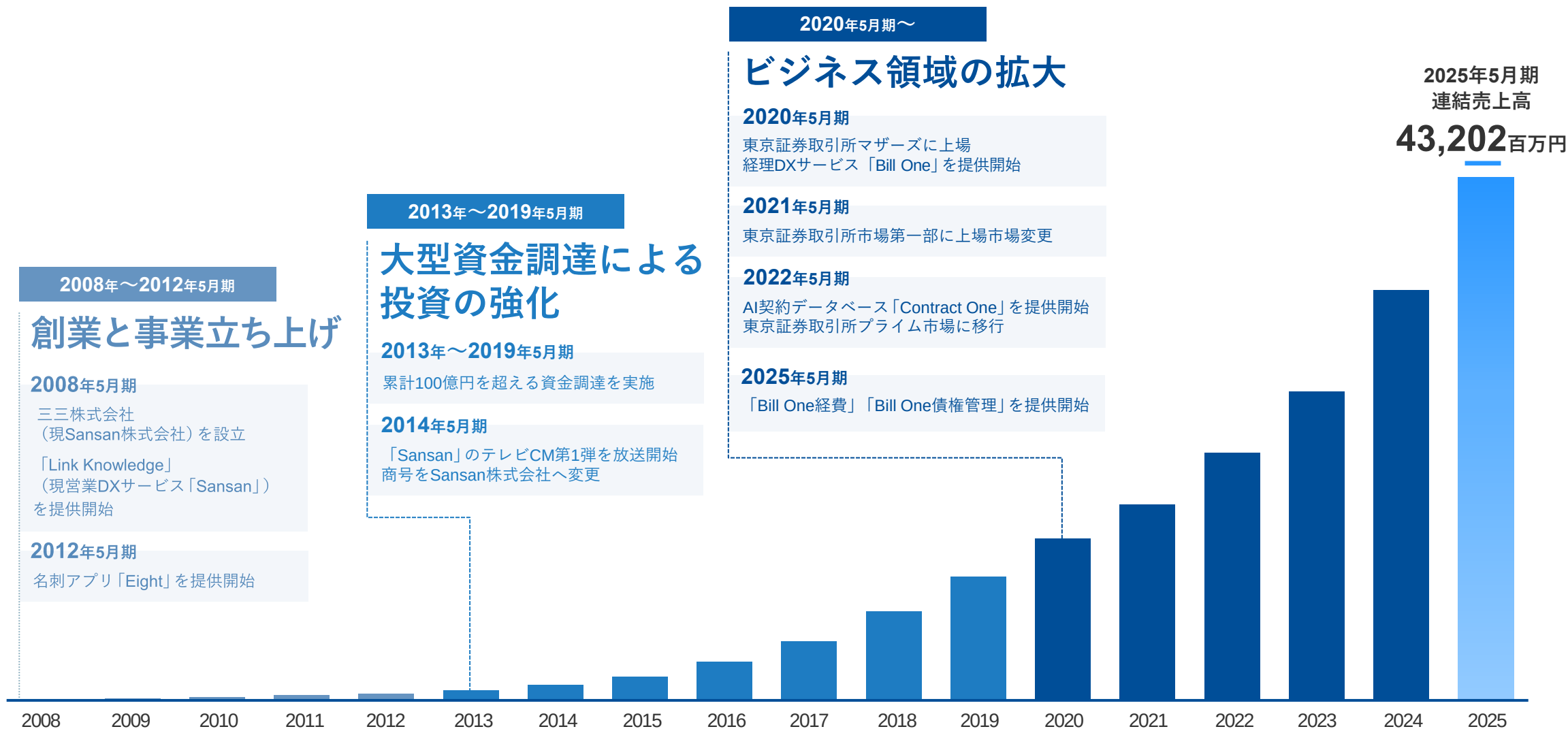
出会いから
イノベーションを生み出す

Vision

ビジネスインフラになる



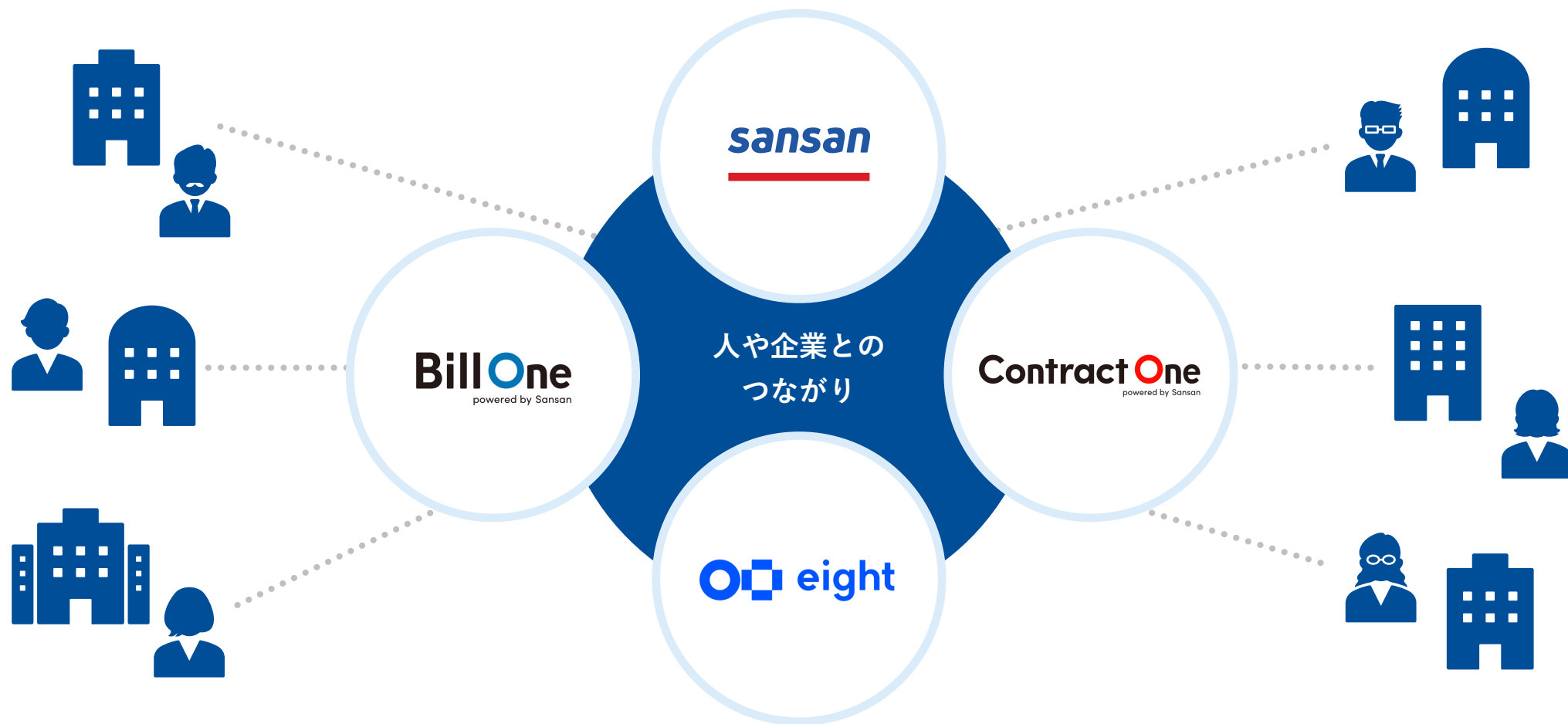
これまでの歩み (1)



(1) グラフは、各年5月期の売上高（2016年5月期以前は単体売上高、2017年5月期以降は連結売上高）

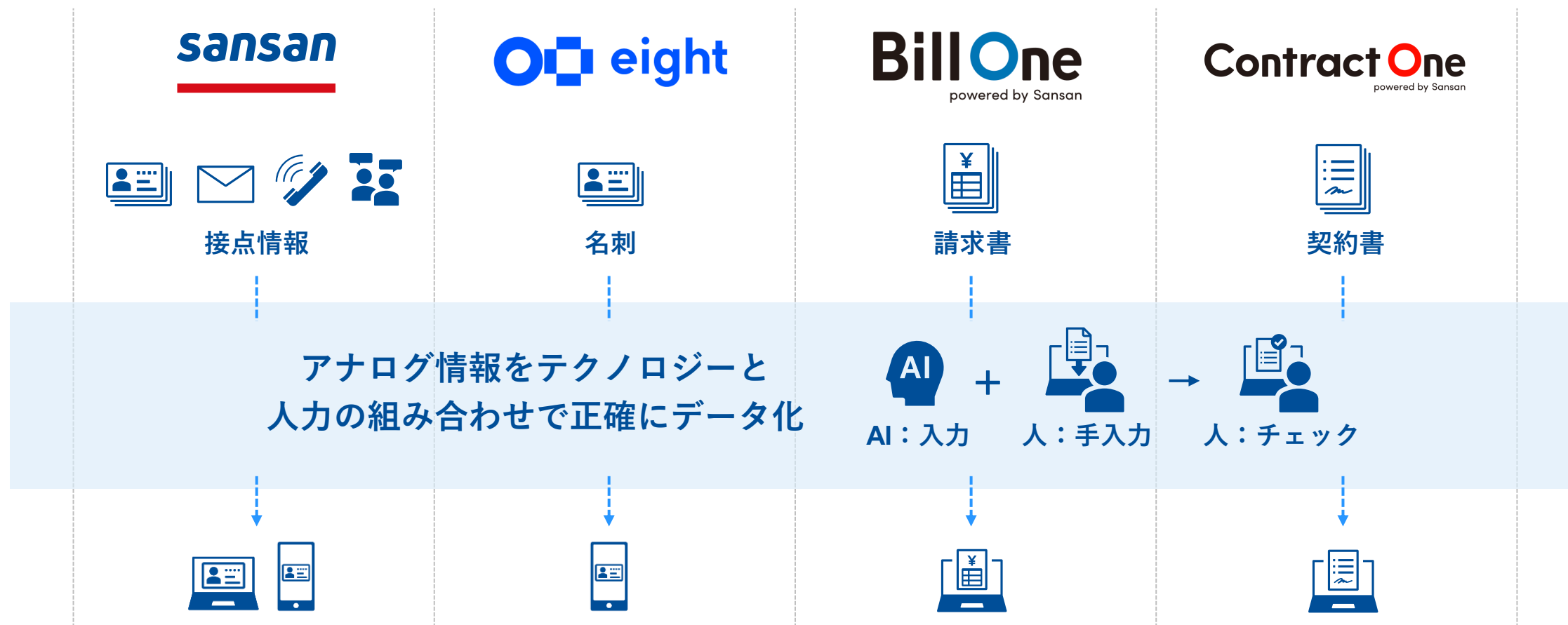
働き方を変えるDXサービス

人や企業との出会いをビジネスチャンスにつなげる「働き方を変えるDXサービス」を提供



「アナログからデジタル」に着目したSaaS

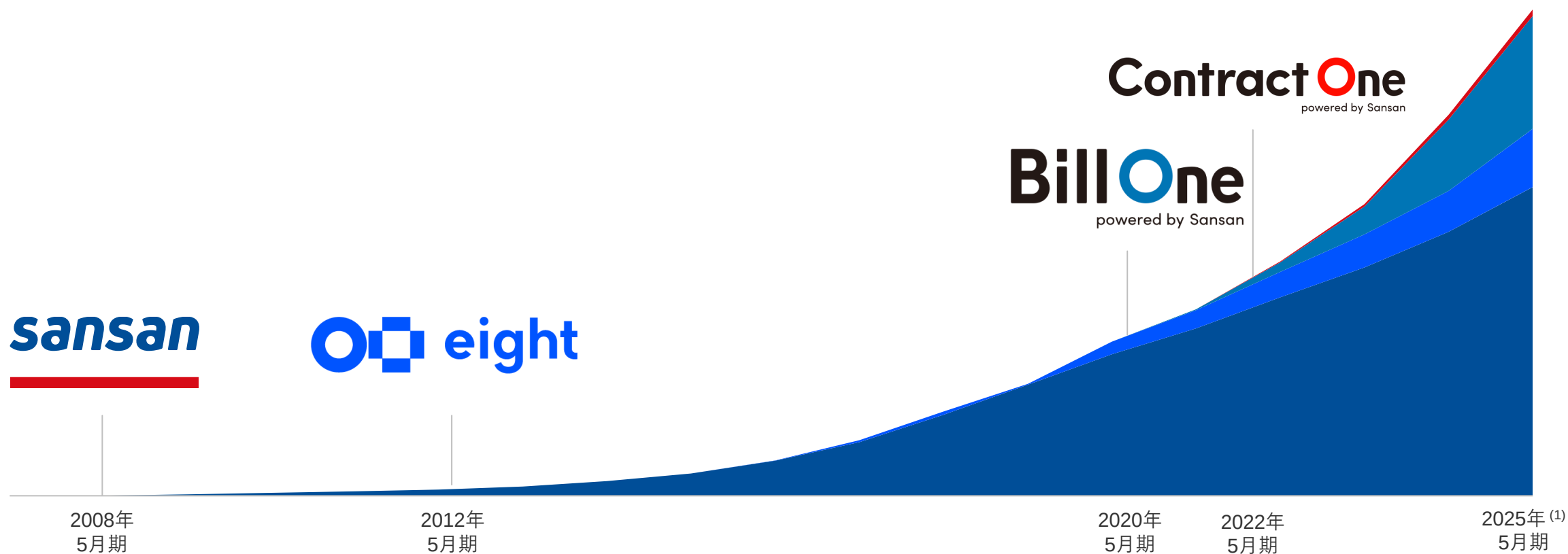
紙をはじめとしたアナログな業務フローが残っていることで、デジタル化による大きな効率化の余地があることに注目
さまざまなアナログ情報をスピーディかつ正確にデータ化し、業務の生産性の向上やデータ活用による利便性を提供



主要サービスの開始時期

2008年5月期に創業し、「Sansan」の提供を開始

その後も複数のサービスを創出し、2020年に提供を開始した「Bill One」が急速なスピードでの成長を実現



(1) グラフは、各サービスの売上高を積み上げたもの。主要サービスの売上比率は、Sansan：62% Bill One：23% Eight：12%

セグメント概要

Sansan／Bill One事業とEight事業の2つの報告セグメント (1) で構成

	全体に占める売上高比率 (2)	主なサービス	
Sansan／ Bill One 事業	「Sansan」62%	sansan	営業DXサービス
	「Bill One」23%	Bill One powered by Sansan	経理DXサービス
	その他3%	Contract One powered by Sansan	AI契約データベース
Eight事業	BtoCサービス1%	eight	個人向け名刺管理サービス
	BtoBサービス11%	eight	法人向け名刺管理サービス ビジネスイベントサービス 採用関連サービス
		Ask One powered by Sansan	マルチチャネルフォーム
		logmi powered by Sansan	イベント書き起こしサービス

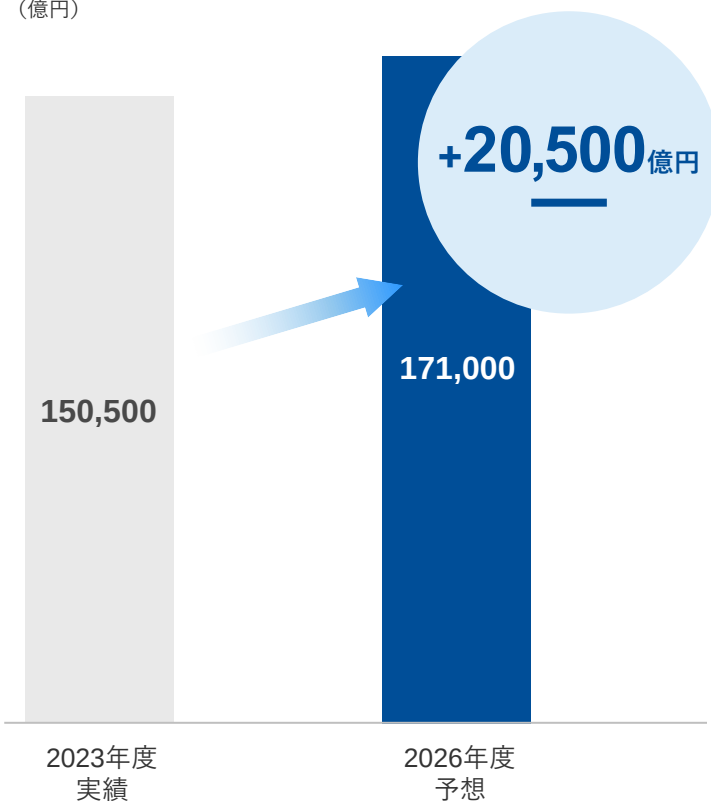
(1) 報告セグメント外の僅少なその他のサービスはその他、連結消去（売上高）は調整額に計上
(2) 2025年5月期 通期実績

追い風となる市場環境

デジタルトランスフォーメーション等がクラウドサービスへのニーズを後押し

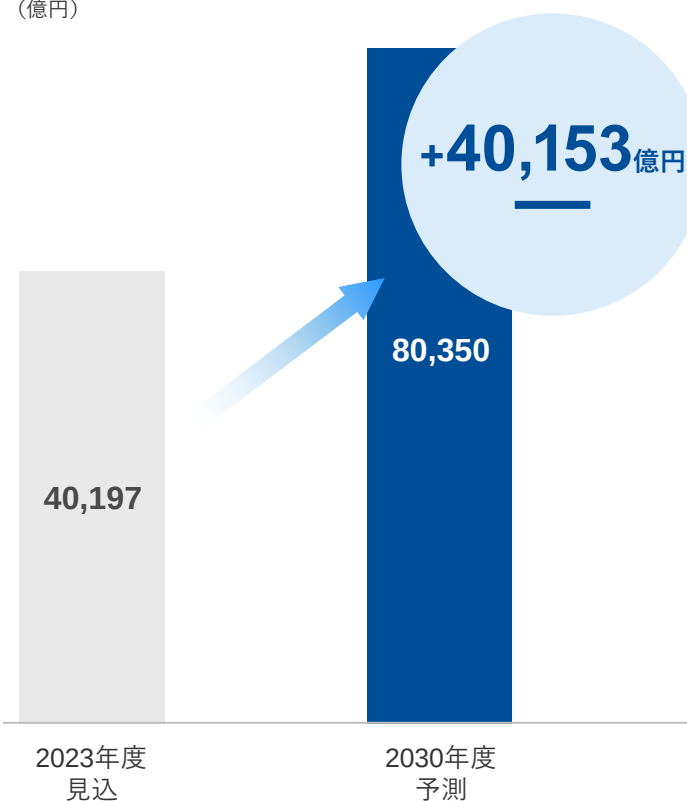
国内民間IT市場規模 ⁽¹⁾

(億円)



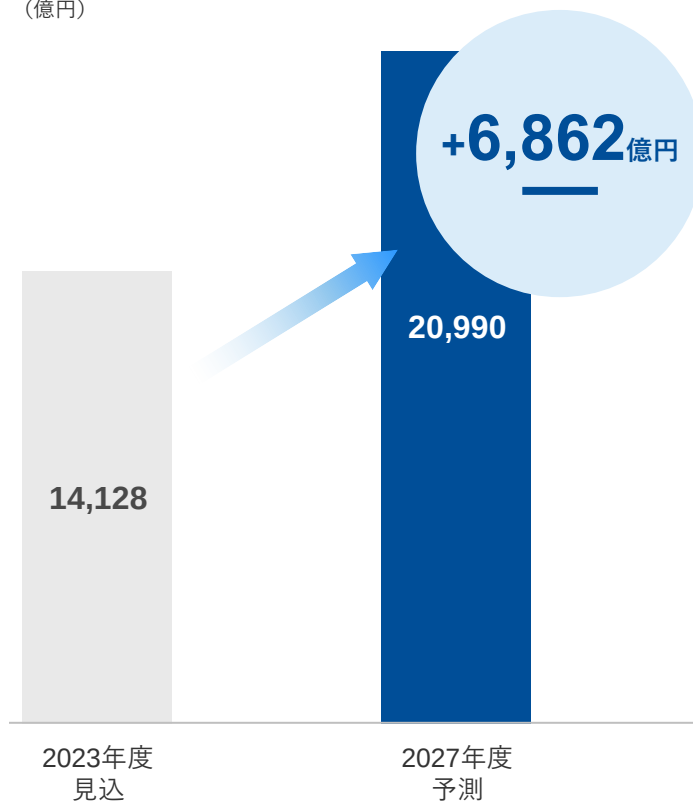
デジタルトランスフォーメーション市場規模 ⁽²⁾

(億円)



国内SaaS市場規模 ⁽³⁾

(億円)



(1) 「2024 国内企業のIT投資実態と予測」 矢野経済研究所

(2) 「2024 デジタルトランスフォーメーション市場の将来展望 市場編／企業編」 富士キメラ総研

(3) 「ソフトウェアビジネス新市場 2023年版」 富士キメラ総研

会社概要 (1)

社 名	Sansan株式会社（英語表記 Sansan, Inc.）
設 立	2007年6月11日
所在地	本社（東京都渋谷区桜丘町1-1 渋谷サクラステージ 28F）
拠 点	支店：大阪、福岡、愛知 サテライトオフィス：徳島、京都、新潟
グループ 会 社	Sansan Global Pte. Ltd.（シンガポール） Sansan Global Development Center, Inc.（フィリピン） Sansan Global (Thailand) Co., Ltd.（タイ） ログミー株式会社 株式会社ダイヤモンド企業情報編集社 ナインアウト株式会社 ⁽²⁾ 株式会社言語理解研究所
代 表 者	寺田 親弘
従業員数	2,235名
資 本 金	7,203百万円
売 上 高	43,202百万円（2025年5月期）
株主構成	個人その他19.09%、外国法人等40.82%、金融機関11.38%、その他の国内法人26.06%、証券会社2.53%、自己名義株式0.11%



本社



神山ラボ（徳島）



Sansan Innovation Lab（京都）

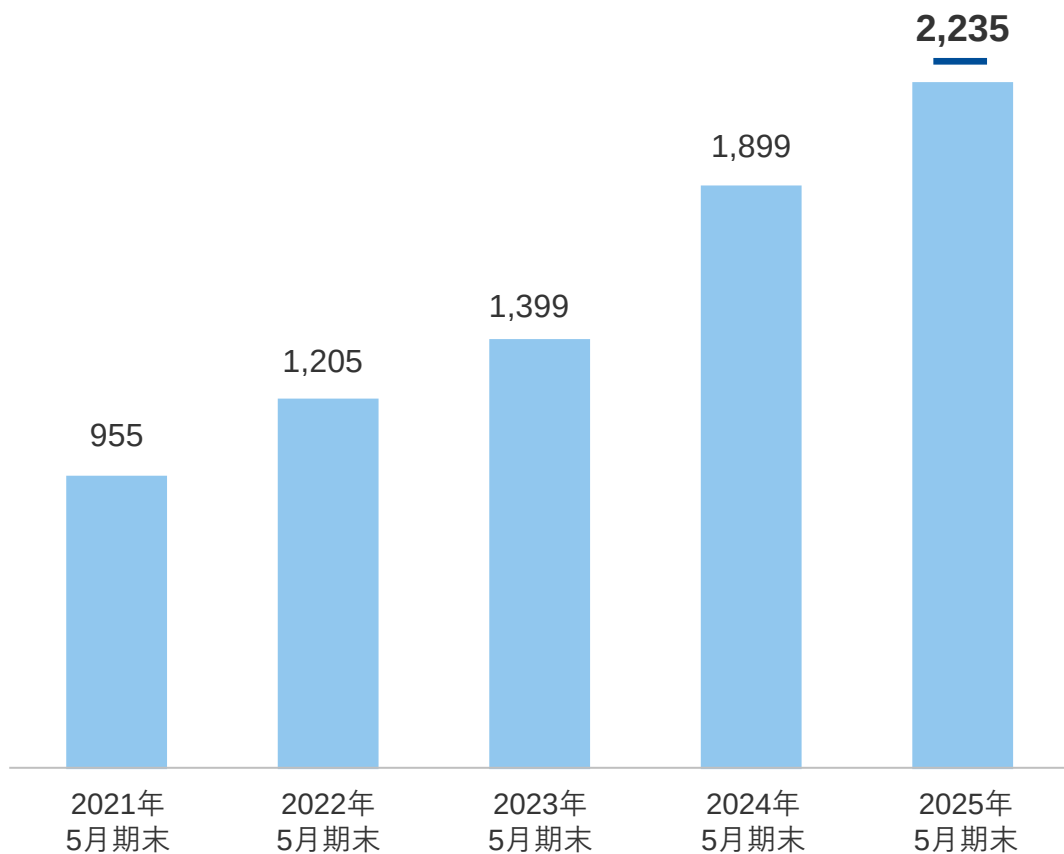
(1) 2025年5月31日現在

(2) 2025年6月2日に、クリエイティブサーベイ株式会社から社名変更

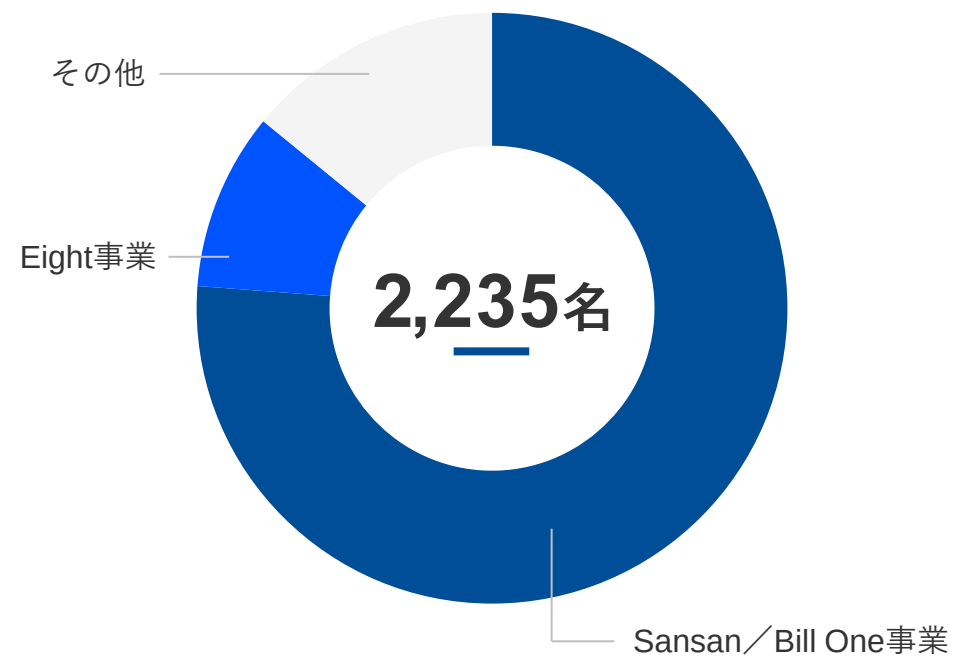
従業員数

連結従業員数

(人)



人員構成 ⁽¹⁾



(1) 2025年5月31日現在

発行済ストックオプションについて

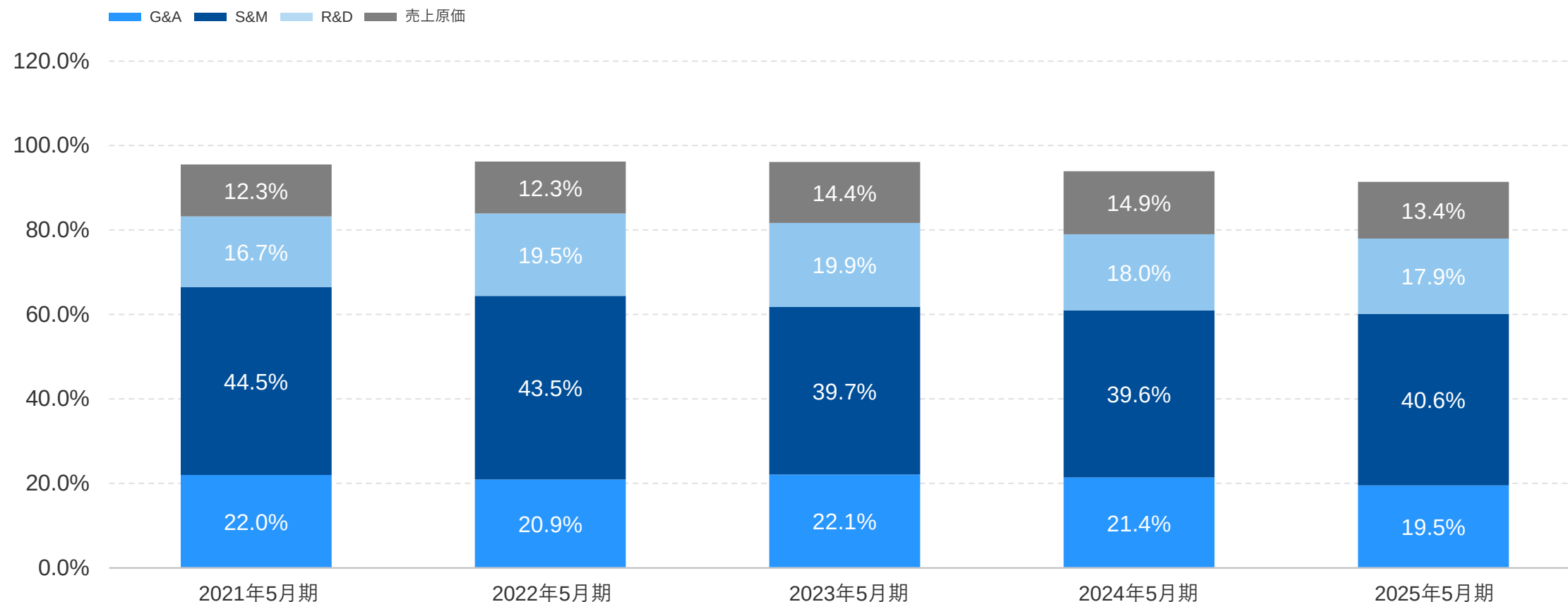
発行済ストックオプションの権利行使期間・権利行使条件・株式数

	発行済ストックオプション	権利行使期間	権利行使条件 (1)	株式数 (2)	費用計上の状況
2022年発行	第7回 株価条件付ストックオプション	2024年7月15日～ 2032年7月14日	2,344円	290,400株	全額計上済み
	第8回 業績目標連動型ストックオプション	2023年9月1日～ 2032年9月1日	－	131,300株	全額計上済み
	第9回 株価条件付ストックオプション	2024年8月31日～ 2032年8月30日	2,344円	290,000株	全額計上済み
2023年発行	第10回 株価条件付ストックオプション	2025年7月14日～ 2033年7月13日	3,987円	107,100株	2024年5月期第1四半期～ (計上中)
	第11回 業績目標連動型ストックオプション	2024年9月13日～ 2033年9月12日	－	131,000株	全額計上済み
	第12回 株価条件付ストックオプション	2026年8月30日～ 2033年8月29日	2,344円	144,800株	2024年5月期第1四半期～ (計上中)
2024年発行	第13回 株価条件付ストックオプション	2026年7月12日～ 2034年7月11日	3,987円	216,600株	2025年5月期第1四半期～ (計上中)
	第14回 業績目標連動型ストックオプション	2025年9月5日～ 2034年9月4日	－	76,000株	費用計上無し (戻入)
	第15回 株価条件付ストックオプション	2026年9月18日～ 2034年9月17日	3,987円	22,800株	2025年5月期第2四半期～ (計上中)
	第16回 株価条件付ストックオプション	2026年11月20日～ 2034年11月19日	3,987円	15,900株	2025年5月期第3四半期～ (計上中)

(1) 権利行使期間の終了日に至るまでの間の特定の日において、東京証券取引所における当社の普通株式の普通取引の終値株価が当該価格を超過した場合に、本新株予約権を行使することが可能
(2) 2025年5月末時点で権利未行使の株式数

各種費用の対売上高比率

売上高に対する各種費用の割合⁽¹⁾（売上原価・R&D⁽²⁾・S&M⁽³⁾・G&A⁽⁴⁾）



(1) 未監査

(2) Research and Development（研究開発に関連する人件費やサーバー費用、共通費用等の合計値）

(3) Sales and Marketing（広告宣伝費や販売促進に関連する人件費、共通費用の合計値）

(4) General and Administrative（コーポレート部門の人件費や関連する共通費用等の合計値）

Sansan／Bill One事業



「Sansan」：サービス概要

人物や企業、活動に関する情報を、全社で共有できるデータベースを構築
「Sansan」を活用することで、売上拡大とコスト削減を実現



名刺作成

2

タグ操作

ダウンロード

リマインド一覧

同一人物候補

すべて(482)

選択中(0)

データ化未完了(0)

482件中

1~30件目

<

>

名刺交換日順

会社名・氏名	部署・役職	連絡先	住所	所有者・名刺交換日
浅葉建設株式会社 代表取締役社長 田中 徳兵衛 〒000-6419 東京都中央区本町3-805-7 TEL 33-0123-4567 FAX 33-0123-4567 MOBILE 030-0123-4567 E-mail tanaka@asaba.example.com SITE http://webexample.jp 浅葉建設株式会社 営業部部長 田中 徳兵衛	営業部部長	☎ 33-0123-4567 ✉ tanaka@asaba.example...	📍 東京都台東区浅草橋3-868-7	村上 美紗 [営業部] 2022/12/12 デジタル名刺交換
さくら生命保険株式会社 市場開発本部 法人第一営業課長 山野 誠一郎 yamano@s-i.example.jp Tel 33-0123-4567 Mobile 030-0123-4567 030-6419 東京駅前店 23-896-17 さくら生命保険株式会社 市場開発本部 法人第一営業課 山野 誠一郎	市場開発本部 法人第一営業部 本部長	☎ 33-0123-4567 ☎ 030-0123-4567 ✉ yamano@s-i.example.jp	📍 東京都港区芝2-896-17	清水 龍一 [産業・流通] 2022/12/12 デジタル名刺交換
LKマーケティング株式会社 販売事業部 第一営業本部 副部長兼IT企画室主任 栗原 幸子 部長 yukiko.kurihara@lkm.example.co.jp TEL 33-0123-4567 FAX 33-0123-4567 V110-0033 東京駅前店西原7丁目ビル南館7号 LKマーケティング株式会社 販売事業部 第一営業本部 栗原 幸子	販売事業部 第一営業本部 部長	☎ 33-0123-4567 ☎ 030-0123-4567 ✉ yukiko-kurihara@lkm.exa...	📍 東京都渋谷区西原4丁目849番地7号	山田 賢治 [営業部] 2022/12/12

「Sansan」：さまざまな企業情報の搭載

企業情報

案件

(46)

ニュース

人事異動・連絡先変更

社内のニュース

企業のニュース

企業情報

企業概要

ビルの新規設計から、住宅まで一貫通貫して担う建設会社のバイオニア

高層ビル事業を得意とし、高度な技術とノウハウ、業界随一の技術研究所を有している。三本木再開発や八の内駅舎保存、イチ原地区などの開発事業や海外でのプロジェクトにも実績が豊富である。海外を拠点に建設事業の推進を行い、既存事業の基盤強化や新規案件の開発・販売も手掛けている。また、石油製品、原油などの原油エネルギー事業において仕入販売・トレーディングからガソリンスタンドの一般消費者向け販売まで対応している。

住所

〒009-6415 東京都台東区浅草橋3-868-7

拠点数

3

電話番号

33-0123-4567

URL

http://asaba.example

資本金

1,000億 ~

従業員数

5,000 ~ 10,000

代表者の氏名

馬場 和希

前職の名義交換日: 2019/12/27

役員・管理職

DX推進室 室長 黒田 卓弥
» 他5名の詳細を見る

最新期業績売上高

1,000億 ~ 3,000億

決算年月

2020/05

創業年月

1980/12

設立年月

1980/12

業績

(百万円)

2,000

1,500

1,000

500

0

-500

500

-300

1,400

400

1,700

800

2019年6月期

2020年6月期

2021年6月期

売上高

当期純利益

業種

主業 土木建築サービス業

従業 土木工事業 (造園工事業を除く)

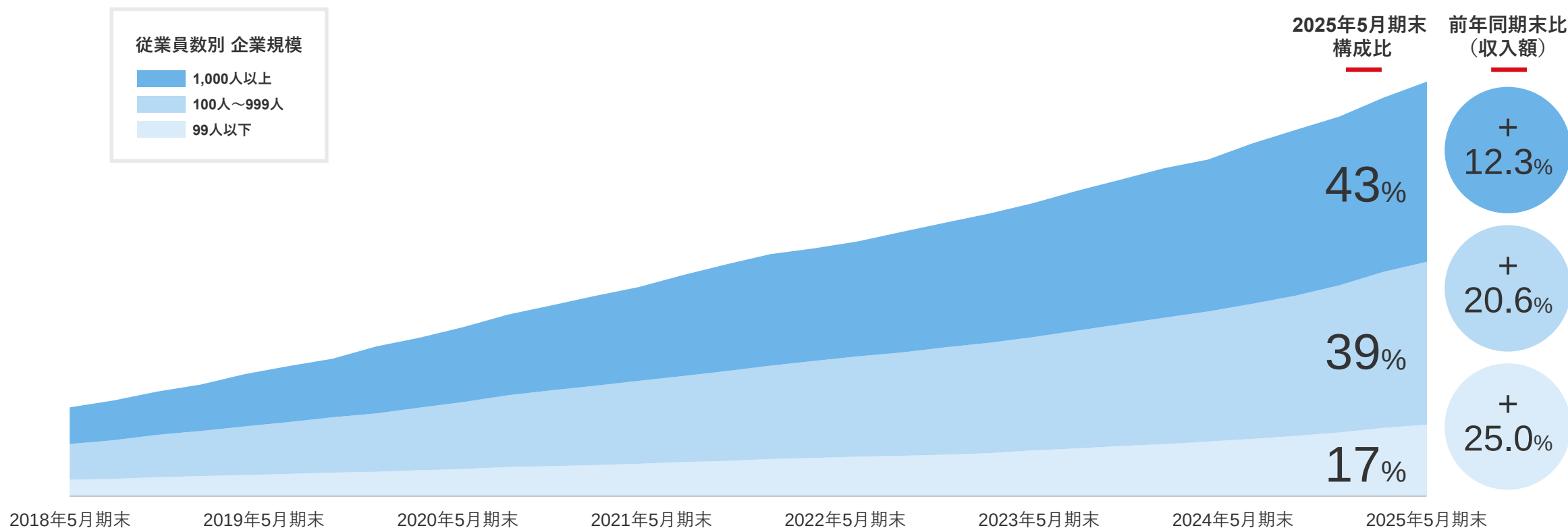
活動履歴

活動履歴 (248)	案件 (46)			
ニュース	区分			
人事異動・連絡先変更	日時			
社内のニュース	情報			
企業のニュース	詳細			
	メール①	2024/08/30 09:00	社外の人物: さくら生命保険株式会社 山野 誠一郎 [市場開発本部] ユーザー: 山田 賢治 [営業部] 件名: 山野様「Yonyon」について資料を送付いたします スレッド内の送受信数: 5件	
	面会(訪問)①	2024/07/10 09:00 ~ 2024/07/10 09:30	社外の人物: さくら生命保険株式会社 山野 誠一郎 [市場開発本部] ユーザー: 松下 圭吾 [営業部] タイトル: Yonyon 商談5回目 場所: さくら生命保険株式会社 本社ビル カテゴリ: Yonyon提案に関するコンタクト, 商談記録	
	電話①	2024/07/09 09:00	社外の人物: さくら生命保険株式会社 山野 誠一郎 [市場開発本部] ユーザー: 西山 修一 [営業部]	
	面会(訪問)①	2023/12/10 12:00 ~ 2023/12/10 13:30	社外の人物: さくら生命保険株式会社 山野 誠一郎 [市場開発本部] ユーザー: 坂本 裕子 [マーケティング部] タイトル: 年末のご挨拶 場所: さくら生命保険株式会社 本社ビル カテゴリ: 会食	
	メール①	2023/09/14 09:00	社外の人物: 浅葉建設株式会社 田中 徳兵衛 [営業部] ユーザー: 松本 悠太 [情報システム部] タイトル: 日程調節の返信 メモ: 00/00 00:00- から先方の本社ビルで商談 添付資料 http://yonyon.example	
	メール①	2021/09/14 09:00	社外の人物: 浅葉建設株式会社 田中 徳兵衛 [営業部] ユーザー: 須藤 梨紗 [情報システム部] タイトル: 日程調節の返信 メモ: 00/00 00:00- から先方の本社ビルで商談	
	メール①	2021/09/14 09:00	社外の人物: 浅葉建設株式会社 田中 徳兵衛 [営業部]	

「Sansan」：顧客規模別収入構成（ストック収入）

小規模から大規模に至るまで、全ての企業規模カテゴリでの成長を実現

「Sansan」顧客規模別の収入構成⁽¹⁾（ストック収入）



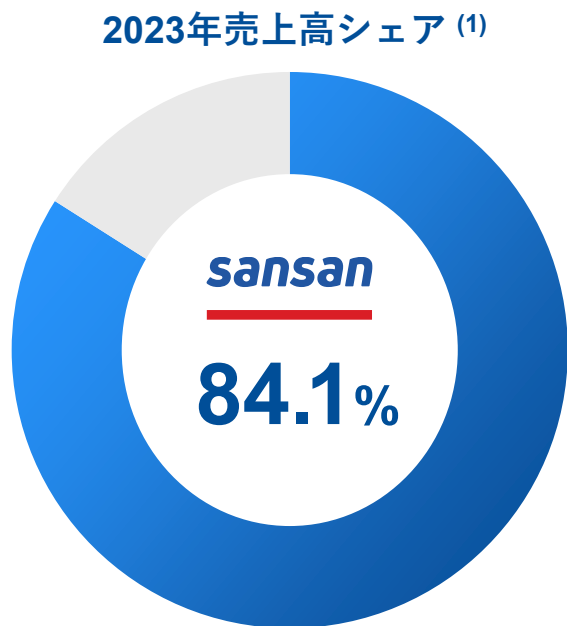
(1) 「Sansan」のMRRを基に作成（未監査）。企業規模は最新四半期末時点の企業情報に準拠

「Sansan」：市場シェアと導入顧客

BtoB領域における高い認知度を獲得し、圧倒的な市場シェアを確立

創業以来培った国内トップレベルのSaaS経営ノウハウを背景に、盤石な顧客基盤を構築

BtoBにおける圧倒的な認知度と市場シェア



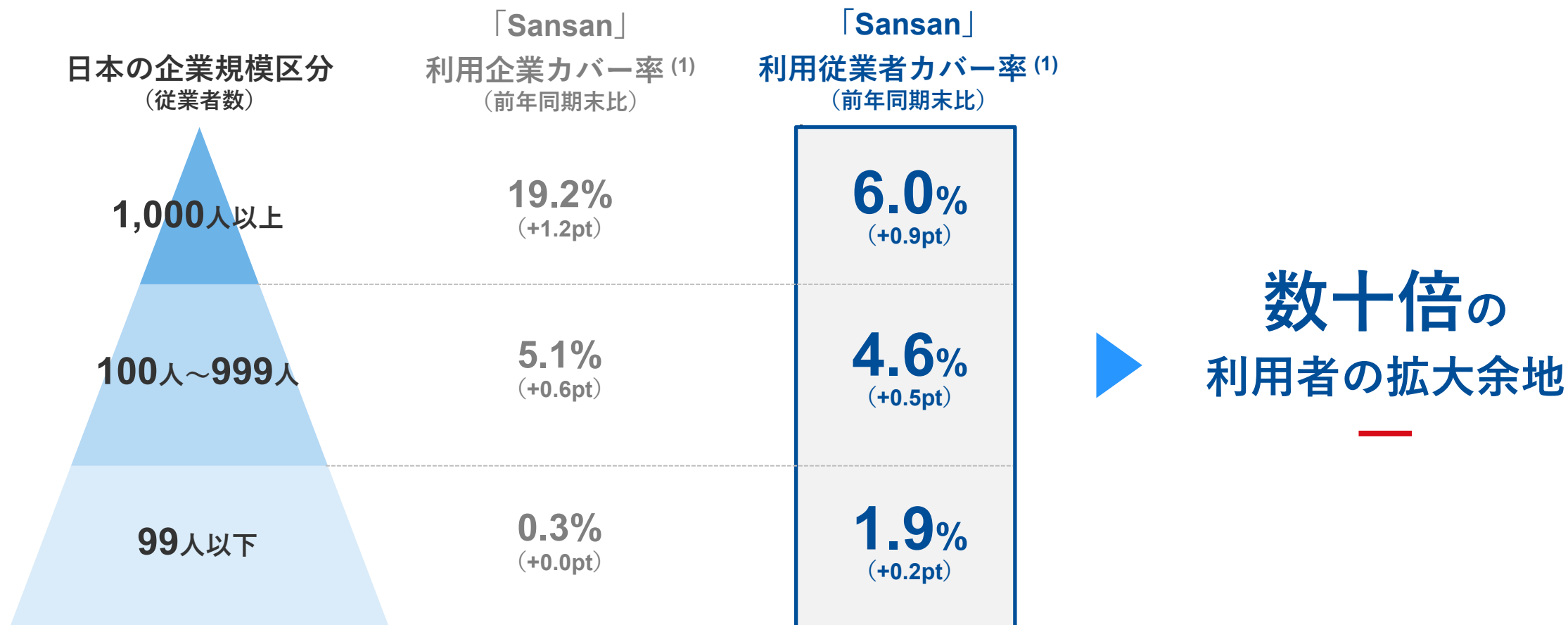
盤石な顧客基盤



(1) 営業支援DXにおける名刺管理サービスの最新動向2025（2025年1月 シード・プランニング調査）

「Sansan」：日本国内における潜在市場規模

多くの企業で利用従業者は限定的であり、日本だけでも数十倍の開拓余地が存在



(1) 分母は総務省統計局「令和3年経済センサス活動調査」を基にした数値、分子は2025年5月期末における「Sansan」の契約件数及び合計ID数を基に算出

「Sansan」：料金プラン

全社で利用するプランを基本プランとして提供

A. 基本プラン（全社利用）

B. 旧プラン（ID課金）

支払いタイミング

1	初期費用 (イニシャルコスト)	ライセンス費用の12か月分 既に保有する全ての名刺をデータ化するための費用	契約ID数に応じた費用 既に保有している名刺をデータ化する費用（枚数上限あり）	契約開始時
2	カスタマーサクセス プラン (イニシャルコスト)	個別見積にて導入支援プランを提供 「Sansan」を活用するための導入及び運用支援を行うための費用		契約開始時
3	スキャナ (ランニングコスト)	月額15,000円／台 顧客のオフィスフロア及び拠点数分のスキャナとタブレットを貸出		契約開始時 ＋ 更新時
4	ライセンス費用 (ランニングコスト)	企業規模や利用用途に応じて設定（年間契約） 1契約あたり月額数万～数百万円	契約ID数に応じて設定（年間契約） ID毎の固定課金（名刺データ化枚数上限あり）	契約開始時 ＋ 更新時

「Bill One」：サービス概要

債務、債権、従業員の経費といった全社に関する証憑が必要な業務のDX化を実現



全社に関する証憑が必要な業務

請求書（受領）

請求書受領から、月次決算を加速する

Bill One 請求書受領

費用

領収書

立替経費をなくし、月次決算を加速する

Bill One 経費

請求書（発行）

リアルタイム入金消込で、現場を強くする

Bill One 債権管理

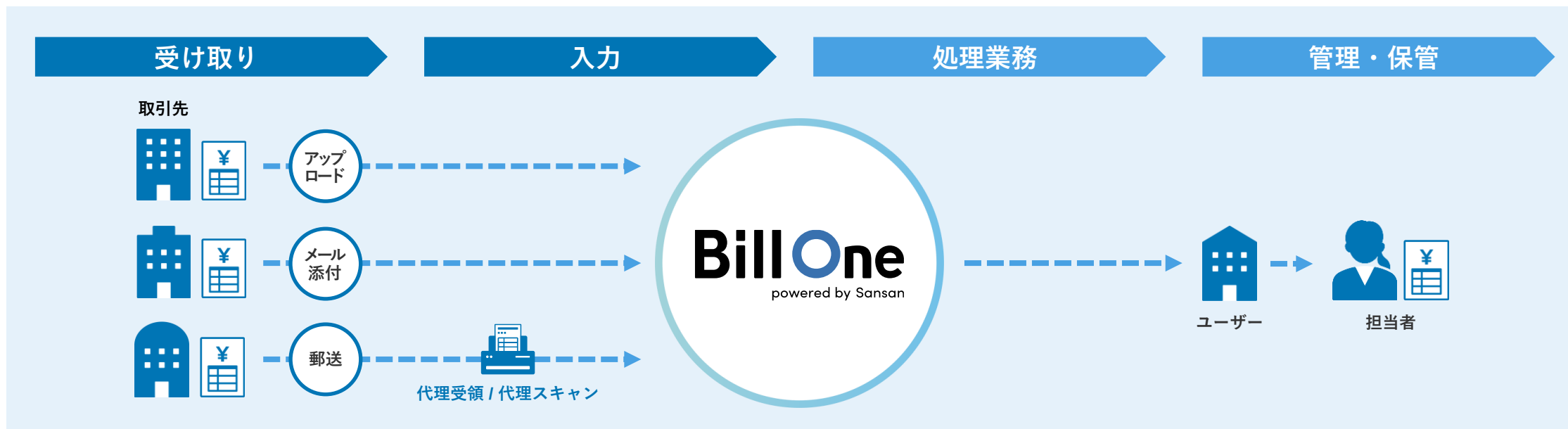
売上

証憑が関係する業務プロセスを根底から変え、組織全体の生産性向上を実現

「Bill One」：「Bill One請求書受領」の概要

あらゆる形式の請求書をオンラインで受領可能にし、正確なデータ化を通じて請求書業務のDX化を促進

「Bill One」の導入により、さまざまな法改正等へのスムーズな対応や月次決算早期化を実現



①請求書の集約

あらゆる請求書を
オンラインで受け取る

②正確・迅速なデータ化

精度99.9%⁽¹⁾、翌営業日中に
形式を問わずにデータ化

③送付・受領体験の進化

企業間のつながり情報を用いて
スピーディーな請求書の授受を実現

(1) 当社が規定する条件を満たした場合のデータ化精度

「Bill One」：「Bill One経費」の概要

「Bill Oneビジネスカード」の導入により、立替経費に伴う課題を解決
社員の金銭的負担を軽減しながら、経費精算業務の効率化やコスト削減を実現⁽¹⁾



①カードの一元管理

発行済みカードを一覧で管理。
利用・制限状況が
リアルタイムで確認可能

②セキュリティ対策

利用限度額・制限・可能日の
即時設定が可能。
不正利用リスクを極力低減

③利用明細と証憑の自動突合

AI×人により99.9%⁽²⁾の
精度で証憑をデータ化し、
利用明細と証憑を自動照合

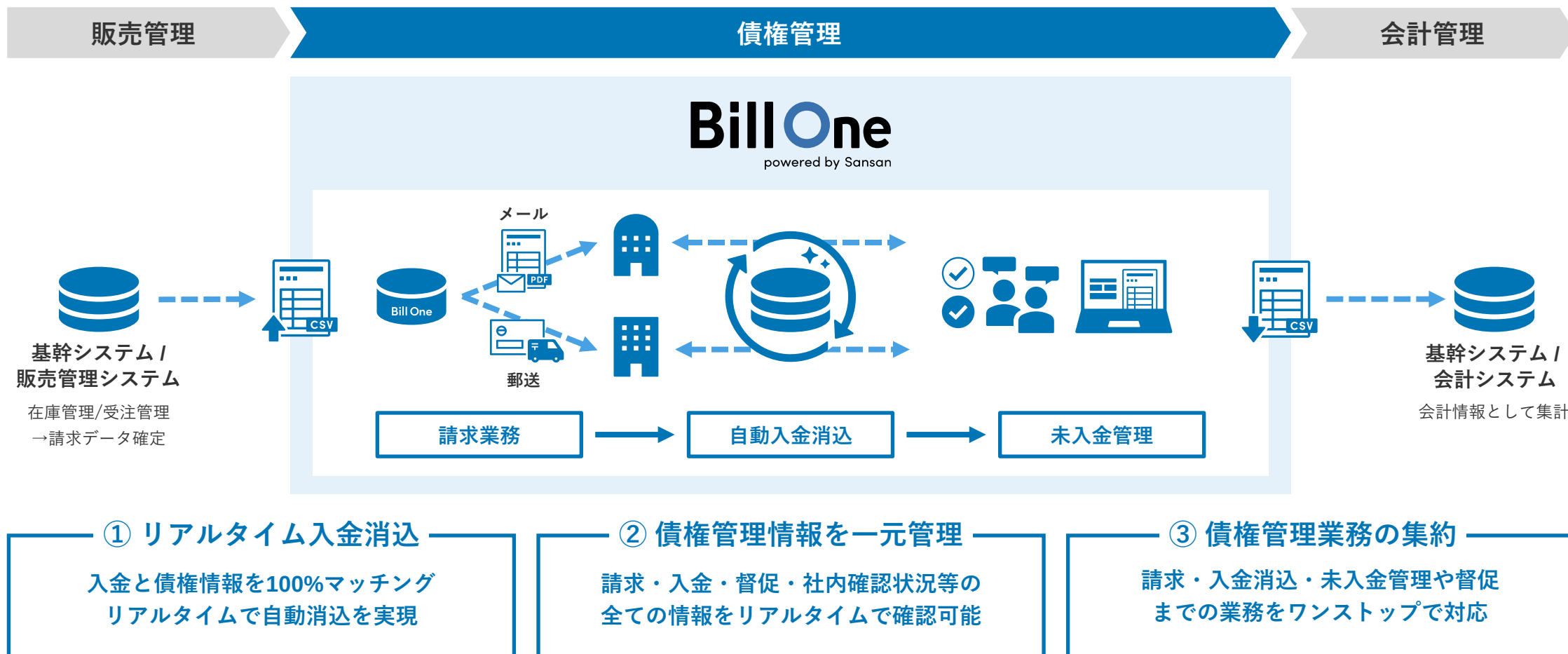
④システム上で対応が完結

証憑の回収やリマインドから
法制度への対応まで
デジタルで完結

(1) 立替経費もカード払いと同様に経費精算が可能
(2) 当社が規定する条件を満たした場合のデータ化精度

「Bill One」：「Bill One債権管理」の概要

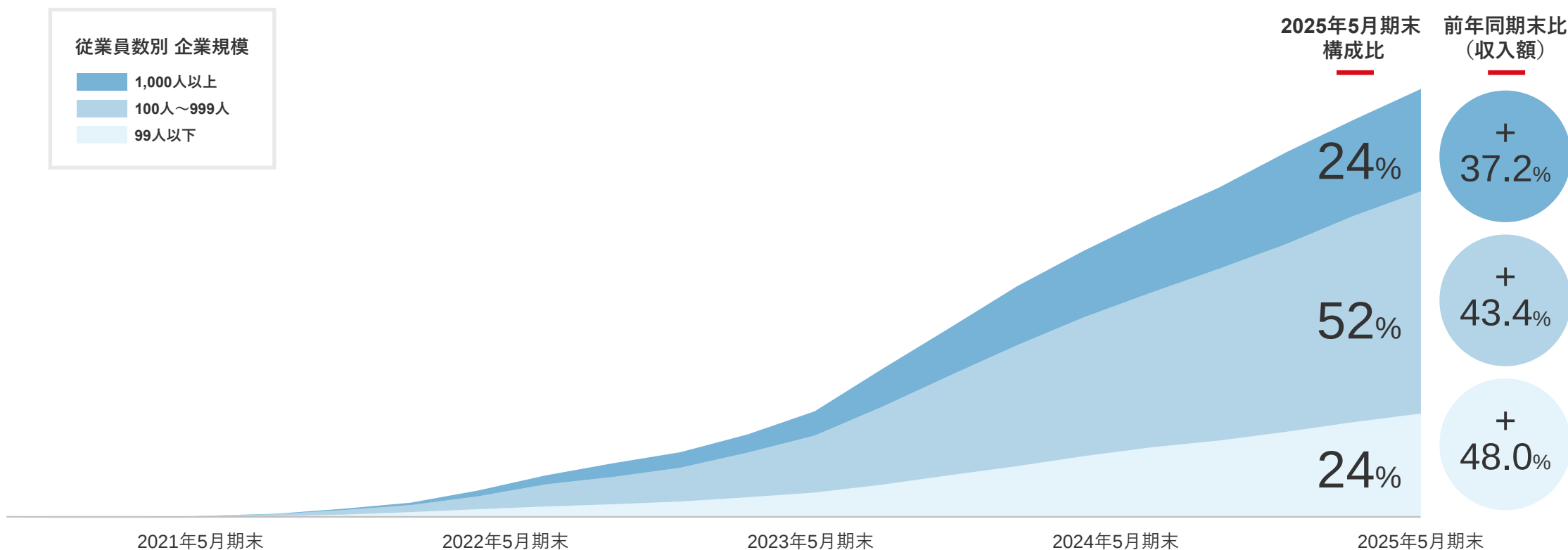
リアルタイムに請求情報を可視化し、債権管理プロセスを一元化
入金情報と債権情報を100%マッチングすることで根本的な課題を解決



「Bill One」：顧客規模別収入構成（ストック収入）

小規模から大規模に至るまで、全ての企業規模カテゴリでの成長を実現

「Bill One」 企業規模別の収入構成 ⁽¹⁾

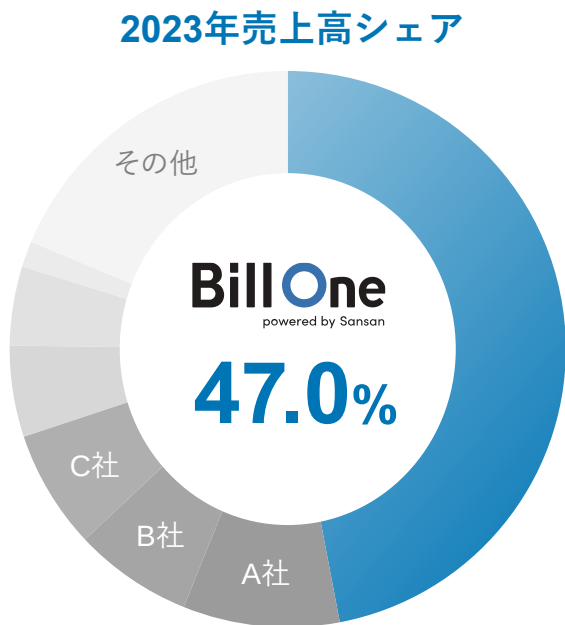


(1) 「Bill One」のMRRを基に作成（未監査）

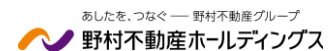
「Bill One」：顧客基盤とポジショニング

業種業態を問わず、さまざまな企業利用が拡大
クラウド請求書受領サービス市場において、売上高シェアNo.1を獲得

クラウド請求書受領サービス市場 (1)



導入顧客事例

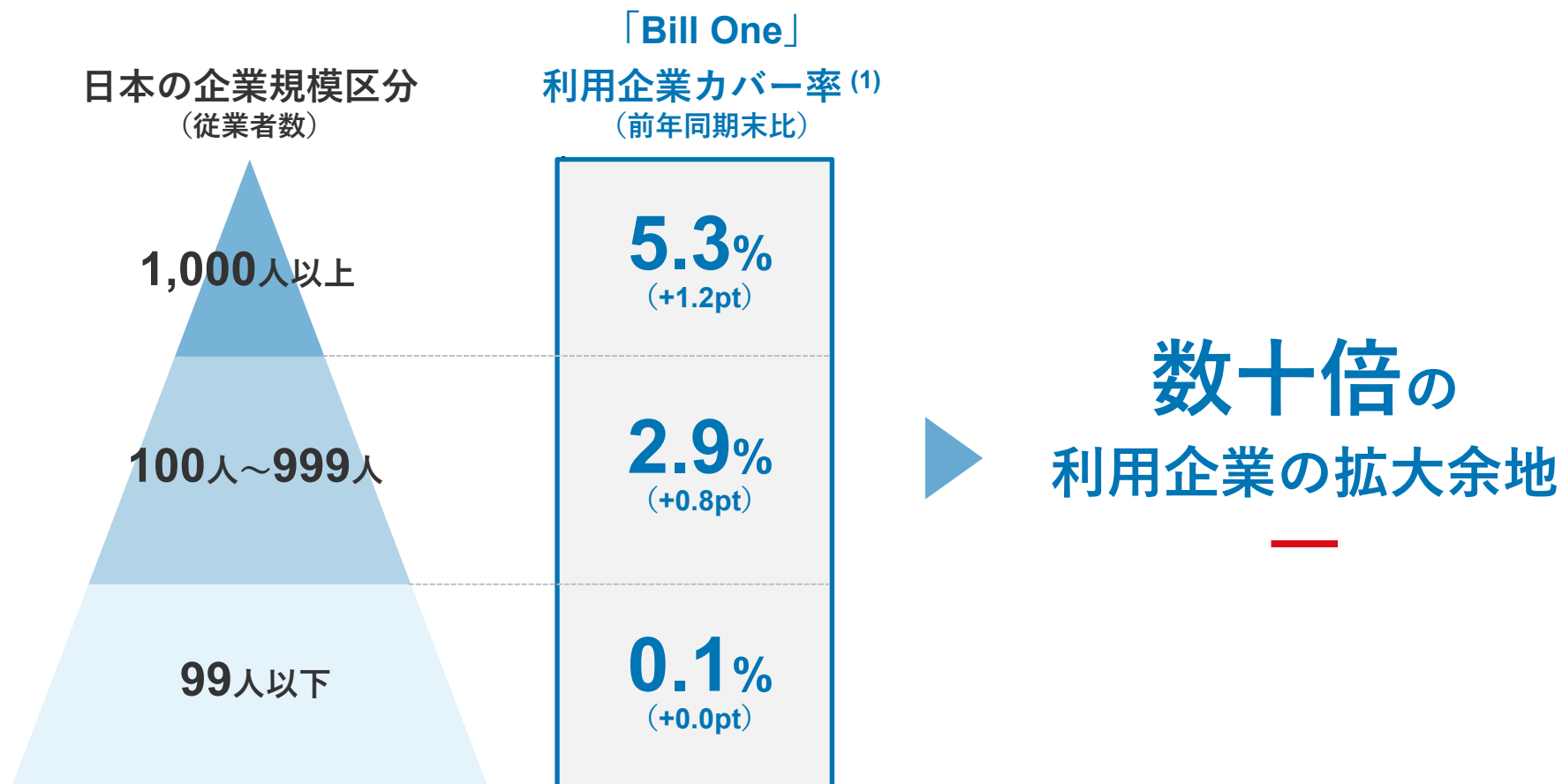


(1) デロイト トーマツ ミック経済研究所「高成長が続くクラウド請求書受領サービス市場」(ミックITリポート2024年12月号)

「Bill One」：日本国内における潜在市場規模

日本国内だけでも大きな開拓余地が存在

サービス提供価値の強化を図りながら、高成長の継続を目指す



(1) 分母は総務省統計局「令和3年経済センサス活動調査」を基にした数値、分子は2025年5月期末における「Bill One」の契約件数を基に算出

「Bill One」：インボイスネットワーク

2025年5月末のインボイスネットワーク参画企業数は約22.8万社

ネットワーク上でやりとりされる請求書金額の合計額は、2025年5月実績を年換算すると約56兆円

「Bill One」 インボイスネットワーク



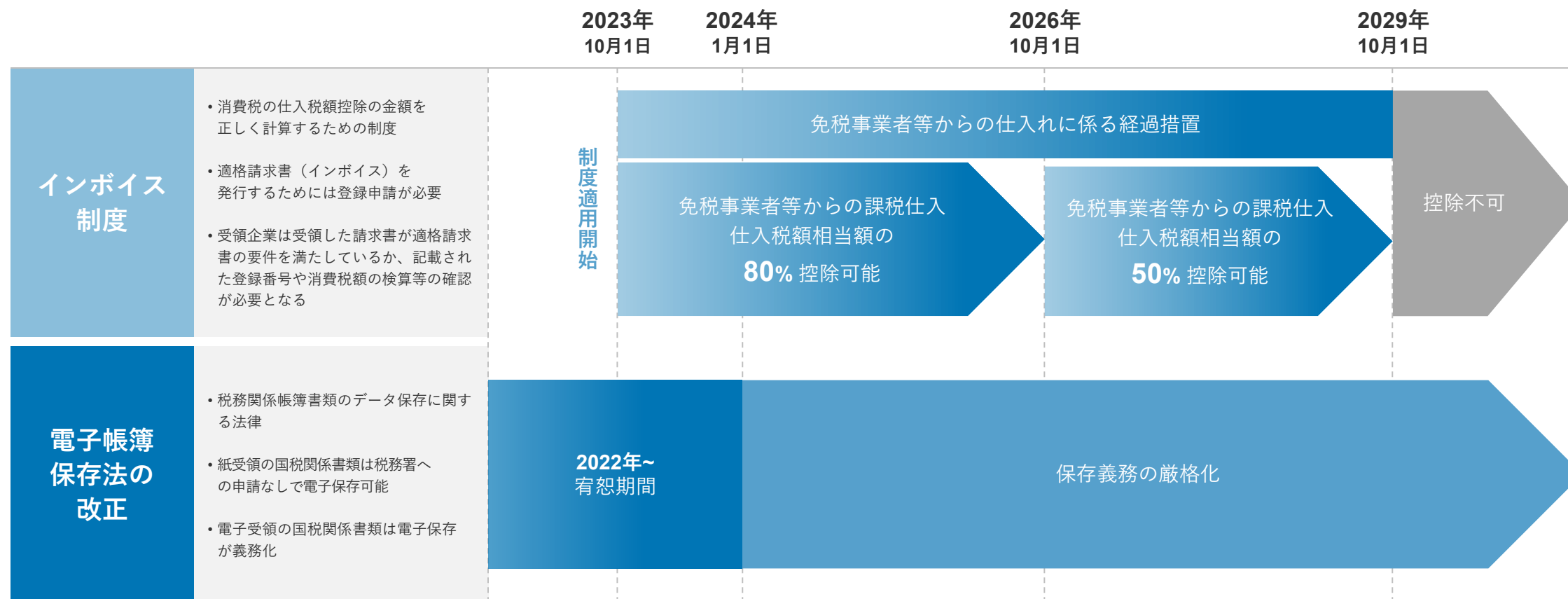
(1) 「令和3年経済センサス活動調査」総務省統計局

(2) 有料契約件数＋無料件数＋有料・無料ユーザーに対して請求書を送付する企業数

「Bill One」：請求書分野のインボイス制度開始後の外部環境

2023年10月にインボイス制度の適用が開始、2023年12月末に電子帳簿保存法の宥恕期間が終了

インボイス制度の経過措置の終了等、請求書を取り巻く外部環境にはさまざまな変化が生じる見込み



Eight事業

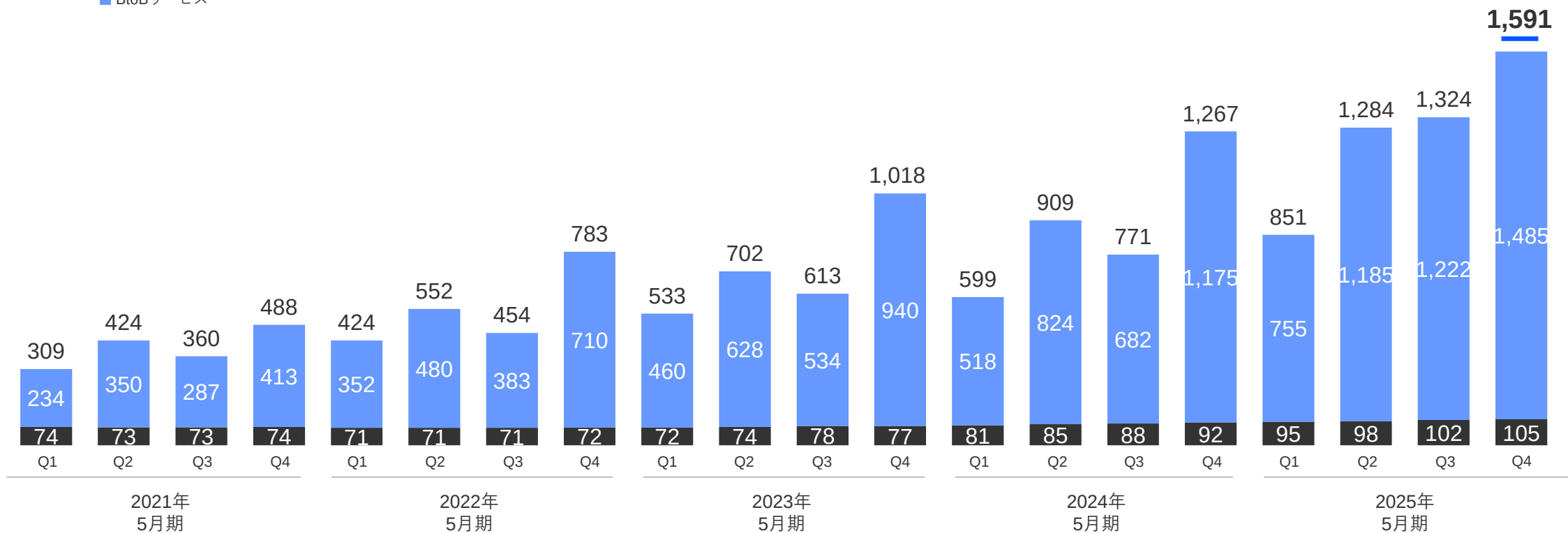
「Eight」：売上高の状況

大型のビジネスイベントを開催する、第2四半期と第4四半期の売上高が大きくなる傾向

売上高

(百万円)

■ BtoCサービス
■ BtoBサービス



「Eight」：サービス概要

デジタル名刺交換や交換した名刺を管理する機能を備えた、400万人以上のビジネスパーソンが利用する名刺アプリ

名刺アプリ



Eightは価値ある出会いをつなぐ、
ビジネスのための名刺アプリです。

アプリを開いてすぐ名刺交換



名刺を撮影するだけで簡単に管理・検索



異動・昇進・転職等の近況情報が届く



名刺交換、名刺管理を通じてビジネス機会を創出するアプリを提供

「Eight」：マネタイズプラン

ユーザー400万人以上のネットワークを活用した企業向けサービスによるマネタイズ

個人向けサービス

企業向けサービス⁽¹⁾

名刺管理サービス

BtoC

 eight premium

月額固定料金
(年間契約)

名刺データダウンロード
等の追加機能が利用可能な
個人向けサービス

BtoB

 eight team

月額固定料金
(年間契約)

「Eight」における
名刺共有を企業内で
可能にするサービス

イベントサービス

BtoB

Meets /
DXCAMP


Eight EXP

固定料金⁽²⁾
(都度課金)

「Eight」のビジネスネット
ワークを活用した
各種ビジネスイベントサービス

採用関連サービス

BtoB

 eight career design

固定料金⁽³⁾
(期間契約)

「Eight」内の転職潜在層に
リーチ可能なプロフェッショナル
リクルーティング

(1) Eight事業のBtoBサービスには、「logmi Business」「logmi Finance」のイベント書き起こしサービスも別途含む

(2) 開催形態等に応じて、複数の料金設定あり

(3) 採用決定時に追加料金あり

サステナビリティに関する取り組み

重要課題（マテリアリティ）

環境・社会・ガバナンスにおける重要課題（マテリアリティ）を特定し、長期的な定量目標を設定
本業を通じて、これら課題解決に取り組み、SDGs達成及び持続可能な社会構築への貢献を目指す

(1) セキュリティと利便性の両立



- 1. 安全かつ安定的なインフラサービスの提供
- 2. データプライバシーの保護と情報セキュリティの徹底

評価指標	2030年5月期目標 ⁽¹⁾	2024年5月期実績 ⁽¹⁾
重要なインシデント発生件数	0件	0件
個人情報保護士取得率	80%以上の維持	86.7%

(2) 革新的なDXサービスで働き方を変革



- 3. 生産性向上に寄与するDXサービスの推進
- 4. 革新的なビジネスインフラの創造

評価指標	2030年5月期目標 ⁽¹⁾	2024年5月期実績 ⁽¹⁾
当社サービスでのアナログ情報のデジタル化件数	5億件	2.4億件 ⁽²⁾
当社サービス利用者数	2,000万人	789万人 ⁽²⁾

(3) 人材の多様性を尊重し、イノベーションを生み出す



- 5. 人材の採用・育成・活躍推進
- 6. ダイバーシティ・エクイティ&インクルージョンの推進

評価指標	2030年5月期目標 ⁽¹⁾	2024年5月期実績 ⁽¹⁾
リファラル採用比率	35%	10.3%
「Unipos」 ⁽³⁾ 投稿率	80%	58.1%
女性管理職比率	30%以上	17.8%
女性従業員比率	45%以上	36.7%

(4) 急速な事業成長を支える強固な経営基盤の確立



- 7. コーポレートガバナンスの強化
- 8. コンプライアンスの徹底

評価指標	2030年5月期目標 ⁽¹⁾	2024年5月期実績 ⁽¹⁾
女性取締役比率	30%以上	22.2%
重大なコンプライアンス違反件数	0件	0件
コンプライアンス関連の研修受講率	100%	100%

(5) 事業活動を通じた自然環境の保全



- 9. 気候変動問題への対応
- 10. 自然資源の効率的活用

評価指標	2030年5月期目標 ⁽¹⁾	2024年5月期実績 ⁽¹⁾
スコープ1+2 ⁽⁴⁾	カーボンニュートラル	999t-CO ₂
当社サービスにおけるペーパーレス機能の利用件数	1.2億件	0.1億件 ⁽²⁾

(1) 当社単体の実績・目標を記載

(2) 「Sansan」「Bill One」「Contract One」「Eight」における該当実績を集計

(3) Unipos株式会社が提供するピアボーナスを軸とする全従業員参加型のプラットフォームサービス

(4) スコープ1は、当社が所有するオフィスや設備において直接排出されたGHG排出量を集計。スコープ2は、各オフィスにて購入した電力や熱エネルギー等の使用を通じて間接的に排出されたGHG排出量を集計

サステナビリティ情報の強化

当社コーポレートサイト内サステナビリティページにおけるESGデータを拡充
「統合報告書2024」を発行し、サステナビリティに関する情報を拡充

- サステナビリティページ



日本語 : <https://jp.corp-sansan.com/sustainability/>
English : <https://www.corp-sansan.com/sustainability/>

- 統合報告書



日本語 : <https://ir.corp-sansan.com/ja/ir/library/report.html>
English : <https://ir.corp-sansan.com/en/ir/library/report.html>

外部評価

ESGやサステナビリティ、IR活動に関するさまざまな外部評価を獲得

ESGレーティング、ESG指数

MSCI ⁽¹⁾

**MSCI ESGレーティング
A評価**



FTSE

**FTSE Blossom Japan
Index**



FTSE Blossom
Japan Index

FTSE

**FTSE Blossom Japan
Sector Relative Index**



FTSE Blossom
Japan Sector
Relative Index

統合報告書

MerComm, Inc. 「International ARC Awards」 ⁽²⁾

**Traditional Annual Report部門
Silver賞受賞**



日本経済新聞社 ⁽³⁾

**第4回日経統合報告書アワード
優秀賞**



IRサイト

日興アイ・アール

**全上場企業ホームページ
充実度ランキング 最優秀賞**



大和インベスター・リレーションズ

**大和インターネットIR表彰
2024優良賞**



Gomez IRサイトランキング2024

IRサイト総合ランキング 銅賞



(1) THE USE BY SANSAN, INC. OF ANY MSCI ESG RESEARCH LLC OR ITS AFFILIATES ("MSCI") DATA, AND THE USE OF MSCI LOGOS, TRADEMARKS, SERVICE MARKS OR INDEX NAMES HEREIN, DO NOT CONSTITUTE A SPONSORSHIP, ENDORSEMENT, RECOMMENDATION, OR PROMOTION OF SANSAN, INC. BY MSCI. MSCI SERVICES AND DATA ARE THE PROPERTY OF MSCI OR ITS INFORMATION PROVIDERS, AND ARE PROVIDED 'AS-IS' AND WITHOUT WARRANTY. MSCI NAMES AND LOGOS ARE TRADEMARKS OR SERVICE MARKS OF MSCI.

(2) 「統合報告書2023」 2024年8月受賞

(3) 「統合報告書2024」 2025年2月受賞

sansan
